在创业

梁伟志 著

陈天桥 车建新 张兰 李建刚 孙坚 王利平

作为天使投资家的梁伟志推荐

COAY Books

目录
Content

- 本书获得的推荐
- 序 赢在创业，贵在坚持
- 前言 让草根创业者白手起家的神奇魔法（1）
- 前言 让草根创业者白手起家的神奇魔法（2）
- 第一章 谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（1）
- 第一章谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（2）
- 第一章谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（3）
- 第一章谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（4）
- 第一章谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（5）
- 第一章 谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（6）
- 第一章 谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（7）
- 第一章 谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（8）
- 第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （1）
- 第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （2）
- 第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （3）
- 第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （4）
- 第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （5）
- 第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （6）
- 第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （7）
- 第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （8）
- 第三章 创业者必须具备的三个条件（1）
- 第三章 创业者必须具备的三个条件（2）
- 第三章 创业者必须具备的三个条件（3）
- 第三章 创业者必须具备的三个条件（4）
- 第三章 创业者必须具备的三个条件（5）
- 第三章 创业者必须具备的三个条件（6）
- 第三章 创业者必须具备的三个条件（7）
- 第三章 创业者必须具备的三个条件（8）
- 第三章 创业者必须具备的三个条件（9）
- 第三章 创业者必须具备的三个条件（10）

本书获得的推荐

国内关于创业的实用书籍很少，蒋云飞先生的《赢在创业》是其中难得的实效创业指导书籍。该书通俗易懂，有理论的高度，也有案例的讲解，值得一读。

——《新沪商》主编 邓的荣信得科技集团从一个小厂，经过10年时间建成一个综合性的集团企业，依靠的就是信得人无以伦比的创业精神以及信得人不断学习和创新的精神。正如蒋云飞先生在《赢在创业》中所说，学习是创业者一生的功课，我建议大家仔细阅读本书，一定会对创业有很多帮助。

——信得科技集团董事长 李朝阳蒋云飞老师是我最好的战略伙伴，佳尔利的发展和容纳咨询的帮助是分不开的。作为一个创业者，在创业的道路上的确需要克服很多困难，企业的发展也需要不断超越过去，因此，我们都需要智慧，更加需要实效的方法。《赢在创业》一书是蒋云飞老师多年的心血集成，是创业方面的难得佳作。我向创业者郑重推荐这本书，并祝福大家能很快获得成功。

——佳尔利工业漆董事长 俞岳兴蒋云飞先生是我们公司的战略顾问，容纳咨询与我们有长期的合作。《赢在创业》一书不仅对刚刚走上创业的年轻人有借鉴意义，对于所有创业者都值得参考。正如书中所说，创业精神决定输赢，燕加隆集团的发展来自于不断的自主创新能力和自强不息的创业精神。在最困难的时刻，燕加隆人不服输的精神是我们前进的最大动力，要相信我们能创造世界上最好的东西，正如我们企业拥有自主知识产权的“一拍即合”锁扣，如今已经走向了全世界。

——燕加隆集团董事长 何贻信蒋云飞先生的《赢在创业》一书，不仅仅是给草根创业者的最佳的实战方法指引，更加重要的是书中很多针对创业者观念的改变。一个创业者走上创业道路，首先面临的就是观念的改变，拥有创业家的思想才能成为创业家。

——浙江广博文具股份公司副总经理 林晓帆《赢在创业》是一本难得的创业实效方法的佳作，本书的很多指导非常实用。例如，建议刚刚走上创业道路的人参与社会实践，去街头摆摊和做一个导购员或者从事营销工作，这些的确是非常重要的。尤其对于刚刚毕业的大学生，走向社会这个课堂是人生非常重要的一堂课，我向您郑重推荐本书。

——史泰博中国区大客户经理 韩宏鹏在过去3年里，我本人两次创业，都面临了关于合伙人合作管理、公司管理等问题。看了《赢在创业》一书，才感受到创业的确是一门专业的学问，如果能早些了解创业规律，肯定可以少走很多弯路。我建议大家仔细阅读，肯定会有很多的收获。

——上海泰奇食品有限公司总经理 任龙腾这本书非常实用，对于每一个想创业的人来说，创业条件的建立、创业的准备、创业过程的管理都必不可少，我想很多创业者都可以把这本书当做自己创业实践的最佳教材。

——上海点堂装饰设计公司董事长 杨岸以我过去的创业经历和创业经验看，《赢在创业》的许多观点是非常值得创业者思考的。很多年轻人盲目创业导致创业失败。因此，创业前的准备是非常重要的，包括心态上的准备和各种项目方面的准备。这是一本难得的创业实战指导教材，我向大家郑重推荐本书。

——生态家集团CEO 林翰创业是时代对年轻人的呼唤，在未来，草根创业者白手起家甚至白纸起家都将成为可能。因为这个时代给予我们非常多的机遇，年轻人应该抓住这个难得的时代机遇。但同时，每个创业者也应该学会规划自己的创业人生。《赢在创业》一书将给您非常实用的启示。

——大连富爸爸不动产投资公司董事长 王嘉良合作是未来的创业主流，当今时代，选择好的合伙人和做好合伙人管理都将成为创业者的须知。《赢在创业》一书在诸如合伙人管理与合作、创业项目选

择、创业过程管理等方方面面都有很好的方法指导，无疑对创业者而言会受益良多。

——锦坤传播董事总经理、著名财经作者 石章强在过去10年，中国迎来了理想的创业环境，很多创业者白手起家创造了事业的奇迹。在未来10年，创业硬环境会更加有利于年轻人创业，因为资本与“知本”的对接更加容易，但我们还需要持续关注创业的软环境。蒋云飞先生的《赢在创业》堪称创业实践指导中最实战的教材，适合各种创业人群认真阅读。

——联纵智达咨询集团董事长 何慕

序 赢在创业，贵在坚持

近些年来，因为工作的关系，我经常有机会接触一些企业界的青年才俊，也结识了一批初试牛刀的科技创业者。回顾比较我们这一代人的创业经历，我有很深的感触：现在在中国，确实是赶上了创业的好时候。

中国经济非常有活力，并且正继续发展。农村的城镇化还有很大潜力，大量的农民要转到城市，大批人要过上好的生活，必须要靠创业的人去带动。因为大的企业、国营企业，就业人数是有限的，只有创业者遍地开花，中小企业形成燎原之势，才能真正带动就业，进而推动中国的更大发展。

国家的发展呼唤创业。经过多年市场经济的培育，创业的政策环境、商业环境、社会舆论环境等也越来越好，最鲜明的例子是，创业者现在能够凭借更多市场化的帮助，来寻求更好的起点和发展路径，如天使投资、风险投资在资金、战略、管理等方面实实在在的帮扶，等等。

环境好了，想创业的人多了，非常好。但创业和做成任何事情一样，需要很多条件。有追求是第一位的，除此之外，当然还要有能力，机遇也是必不可少的。

可能有相当大的一批人开始创业时，凭的是内心的一股冲动，对很远的未来不一定有系统的考虑，这很正常。我1984年从科学院出来做企业时，也并没有想到要给社会作什么贡献，只是想试试人生价值而已。但是在做的过程之中，目标越来越坚定，冲动就转化为把企业逐渐做强做大的信念。所以，我觉得坚定的目标和坚忍不拔的毅力，是创业成功最重要的基础。

开始做企业，也需要在观念、知识和能力上能够跟得上，要善于不断学习。去年以来，联想和中国科学院合作开办了一个“联想之星”创业CEO培训班，主要目的是推动科学院系统的高科技成果转移、

转化，培养科技企业创业人才。我们在教学中总结出了一些规律性的认识，就是创业企业对于商业知识技能的需求，是和企业发展阶段高度相关的。现在商学院传授的，是关于成熟企业的商业知识。而在创业的不同发展阶段，创业者可能更需要一些成长期企业更有操作性的实战知识。如果这些知识由创业的实践者、亲历者来总结和传播，可能会对新的创业者起到更大的帮助作用。

我们正在做这样的事情。如果有更多的人一起来关心创业、扶助创业，相信对创业者少走弯路，会有更多的启发。我非常高兴地发现，蒋云飞先生的这本《赢在创业》，也做了一些这样的努力，书中的许多方法和规律性总结对于创业者而言无疑具有良好的借鉴。

联想一路走过来，我们常说一句话，叫做“困难无其数，从来不动摇”。我把这句话送给创业者，祝大家赢在创业！

2009年8月28日于北京

前言 让草根创业者白手起家的神奇魔法（1）

或许你要问："我是一个没有背景、没有金钱、没有丰富资源的草根创业者，白手起家赚取阳光的财富，真的可能吗？"我要说："只要你拥有创业的梦想、激情和决心，并愿意学习本书中创业方法并勇于实践，你一定可以梦想成真！"

作为咨询顾问，帮助老板和企业家推动事业成长、创造更多财富、走向更大的成功就是我的工作。在我所服务的企业家中，有的已经登上了中国福布斯富豪排行榜，有的已是上市公司的董事局主席，大多数都已经拥有亿万或者千万身价，不再为物质需求而发愁。

与此同时，我也在接触那些至今还在创业路上苦苦挣扎的创业者们，他们有的刚刚开始创业，对前途充满迷茫，对未来充满不安；有的在创业路上正遭遇着失败，承受着经济上的巨大压力和家人的不理解与不认同，正在迷惘中苦苦寻找成功的方向。在中国，每天都有成千上万的中小企业创立，每天都有激情满怀的冒险家投入到创业的行列中来，每天也都有成千上万的企业倒闭、破产。据统计，有90%的新生企业在5年内会倒闭，而在幸存5年以上10%的企业中，又会有90%在第二个五年结束生命。为什么创业这么难？为什么创业成功率如此之低？有没有什么方法能让创业者提高成功的几率？在过去5年中，我一直在问自己这样的问题，也期待着能帮助别人找到答案。

作为一个出生在普通家庭、毕业于普通大学的我，从毕业那刻起，就一直心怀着创业的梦想。我也曾在创业路上苦苦挣扎，经历过失败的痛苦和成功的喜悦，然而梦想一直支撑着我不断向前，并将帮助有梦想的中国企业成就伟业作为我毕生的事业。我和我的合伙人创办了中国本土最卓越的管理咨询公司之一"容纳咨询"顾问机构，并把企业的目标锁定在成为麦肯锡一样国际性的伟大的中国咨询企业，至今仍走在创业路上的我时时刻刻都在体会创业并探索更上一层楼的方法。同时，由于工作原因使我有机会接触到那些成功的创业者，深度

了解他们的创业历程和创业经验，并不断帮助他们走向更大的成功，我也经常有机会近距离透视那些失败的创业者，去探究他们为什么会失败，到底是什么导致了他们创业的困境?

我看到大多数创业者失败来自于创业者的无知，这种无知不是来自于他是否有学历，或者他是否爱学习，而是来自于他们对创业本身的系统认识严重不足。因为，大多数的创业者在创业前和创业中都没有接受过专业的创业教育，缺少对创业的系统化认识，很多创业者都是自己在实践中不断摸索，经历一次次失败的教训，通过不断总结经验才能避免下一次失败而走向成功。

2009年，国际金融危机对实体经济的影响仍在继续，而数量逐渐增加的大学毕业生的就业问题日益突出，国家教育部、共青团中央也在倡导和鼓励大学生自主创业，各个地方都在出台创业的优惠政策和条件，伟大的祖国正迎来新一轮创业风潮。

然而，我在想，在硬件已经逐渐配套的基础上，我们是否还需要加大力度去创造软件，我们的创业教育是否也该迅速提升？应该有更多的学者和专家来研究创业实战的指导系统，让更多创业者认识创业、学习创业知识，少走弯路，增加创业成功的几率。

在一边鼓励优秀的人才走向创业而不是去打工的同时，我一边不禁要问：今天的大学生会创业吗，他们懂创业吗，他们对创业所知够多吗？那些工作了几年的人，想着自己创办企业的人，他们对创业又了解多少呢?

那些下了岗以后从亲戚朋友借了几万块钱想要改善生活状态，实现致富梦想的普通人，他们对做生意又了解多少?

现在还在创业道路上迷失方向的创业者和四处碰壁的创业人，他们到底该怎样才能走出迷雾见青天?

经过过去5年来对近百名创业者的深入接触，我发现，很多人之所以创业失败，来自如下的原因：

大多数创业者在创业之前都缺乏明确的目标，对创业缺乏完整的认识，尤其缺乏充分的心理准备。

我们大多数大学教育都在鼓励学生毕业后进入世界500强和大企业，成为一名好职员，培养的是优秀的职业经理人而不是创业者，学生在大学期间几乎没有接受过有效的创业教育知识。

许多创业者满怀激情地创业，但还缺少对社会商业准则的起码认知，缺乏辨识能力，因此，常常在生意场上上当受骗。

大多数创业者因为缺乏有效的方法和手段，不具备客观评估项目的能力而被一些别有用心的企业利用，成为该企业赚钱的对象，而创业者自己则是项目试验田和牺牲品。

许多创业者读了很多人物传记、看了很多书，获得了创业的精神食粮，但是一旦开始创业却缺少有实效的方法指引，缺少真正的创业导师，因此举步维艰。

许多创业者在创业中难以突破瓶颈获得成功，往往在于他运作项目之初的很多准备不足。

前言 让草根创业者白手起家的神奇魔法（2）

许多创业者在即将成功的时刻放弃了，是因为我们创业的软环境还不够好，大家对创业者缺乏关怀、鼓励和帮助，同时更来自于创业者对困难的认识和缺乏真正的创业精神。

而当下，关于创业的书籍很多，但大多数的创业书籍重在讲述名人传记，讲述创业故事，很少涉及实效的方法。尽管一千个创业者身上发生的是一千个故事，但是，这其中有很多相同的失败和相同的成功规律，这些都值得我们去深思和总结。

成功不是偶然，失败不是必然！在研究了上百位老板、企业家创业成功和失败的经历后，在过去多年对我个人的创业经历和经验进行系统总结后，在将过去几年中我花费巨资学习而体会的创业理论和方法的系统梳理总结后，我决心写一本关于创业实战方法的书籍，呈现给这个时代非常值得尊敬的一群人——草根创业者们，希望能帮助他们少走弯路，快速走向成功。

在本书中，您将了解到：

创业一半是科学，一半是艺术，既需创业者自身特质的充分发挥，也需创业实践中不断总结规律和科学决策，每一个成功的创业者都善于规划创业的道路，管理创业过程。

创业是一次长期的实践和系统管理行为，我将分享CPM创业管理系统，包括创业条件、创业准备和创业实践管理三大部分。

创业精神决定输赢，创业目标决定成就，创业者的综合素质决定企业的未来。

创业前期是否成功至少有50%取决于创业前的准备是否充分，而大多数创业者都失败在起跑线上。

创业要做最坏的打算，做最充分的行动努力，在创业之初探究可能的失败比研究成功更重要，而一旦走上创业的道路，反而要“举重若轻”。

获得家庭的理解和支持，创业就成功了一半。真正成功的创业者必须学会处理好事业和家庭的关系。和谐创业、快乐创业是每个创业者应该追求的新目标。

亲身体会营销是老板必须上的一堂课，做大生意的人往往都是从最简单的工作开始的，做一个好的导购员和销售员是老板的第一堂课。

战略是指南针，计划是路线图，再小的企业也要先想未来，再做今天。战略把握是企业的一个长期循环管理系统，创业者必须学会如何制定战略和将战略目标变成可行的步骤。

一般的创业都要经历起步期、生存期、发展期、扩张期四个阶段，在这四个阶段分别需要完成18项重要的任务。

我必须承认，尽管创业具有规律的一面，但也闪耀着每一个创业者个性的光辉。每一个成功创业者既不是夸夸其谈的理论家，也不是有勇无谋的蛮干者，他们充满智慧和战略眼光，具有狼一般的嗅觉和捕捉商机的能力，有着坚韧不拔的精神和气质，能够在面对困境中仍旧勇往直前，因此才能在未知的领域里，每一天都解决难题，创造奇迹。21世纪以来，世界经济因为那些无数个怀揣梦想的创业家而改变，美国的比尔盖茨、戴尔；日本的互联网造梦人孙正义；中国的陈天桥、郭广昌、马云、江南春、俞敏洪等。这些创业者正在用他们的行动改变着未来的世界。还有那些值得我们加倍尊重的中小企业主，今天，中国的中小企业创造了70%以上的就业，创造的生产总值已经占到GDP的60%以上。在未来，中国经济的强大依然要靠中小企业的发展来支撑。

我们生逢伟大的创业时代，伟大的时代必将造就伟大的创业者！改革开放30年后的2009年，洗尽铅华愈加成熟和公平的创业环境，使白手起家的个人英雄的诞生成为可能。

站在时代前进的路口，我们应该毫不犹豫地踏上创业的征程，去创造属于自己的成功未来！

第一章 谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（1）

中国的和平崛起已经成为既定事实，21世纪注定是中国的世纪！

——摘自2007年美国《时代》周刊《中国世纪》没有任何人能用一套标准化的方法和途径保证创业者100%获得成功，因为创业被称为一次无法预知未来的冒险游戏。但与此同时，那些洞悉商业及企业发展游戏规则和规律的人无疑会具备更高的成功机会。因此，创业者获得巨大成就一方面需要科学规划、系统思考和管理；另一方面又和创业者自身能力的不断提升和独具魅力的个性化智慧有关，这就是游走在科学和艺术之间的创业实践。

白手起家，激情创业强国梦〖*2〗未来，世界属于中国 2007年1月22日，美国《时代》周刊封面标题是：中国，一个新王朝的开端！在本刊《中国世纪》一文中作者说道：21世纪注定是中国的世纪。时隔2年，中国似乎离这个预言越来越近。

2008年，美国次贷危机引发了金融海啸，房地产市场、股票市场走低不振，进而影响到实体经济，令世界经济持续低迷走弱。而衰退的中心，曾经被称为唯一超级大国的美国，在过去一年多的时间内，打破了人们心目中的一个个美国梦。从雷曼兄弟的轰然倒塌到保险巨头AIG的岌岌可危，直至众多实体经济的告急和宣布破产。2009年6月，象征20世纪美国工业文明的通用汽车宣布破产，人们才真正感受到了在这个世纪的头十年，美国正在显露出大国发展的颓势。

然而，全球的金融动荡对中国的直接冲击很有限，中国的金融机构在次贷资产上的投资甚少。经济低迷中的世界依然最看好中国，蓬勃的经济复苏已经在中国大地上开始。

《追求卓越》的作者、著名管理学大师汤姆·彼德斯于2009年4月末在中国上海之行中被学员的热情和激情深深震撼，“中国的创业者正在用极大的热情学习世界上最先进的管理理念，我看到的中国是一片生机勃勃，哪里有危机的迹象”，他不由感慨地说。

在经济全球化的今天，蒸蒸日上的中国已经逐渐融入了世界。世界500强企业已经开始将中国市场视为中心。中国的众多产业充满了发展机遇和价值，具有全球最大的市场和最丰厚的利润，因此，世界对中国也越来越重视。

国际货币基金组织预言："2009年，中国的GDP将超过日本，成为世界上第二大经济体"；美国的一位经济学家说："2020年左右，中国将超过美国，成为世界第一经济强国"。不管怎样，中国的强大与发展是大势所趋，顺之者昌，逆之者亡。

今天，中国要从大国走向强国。然而，我们也必须清楚地看到，中国目前只是"大国"，还不是强国。

当改革开放把中国推向快速发展，并转变为生产力和创造力的时候，中国所积聚成的资源、所释放出的能量、所打造好的规模是可怕的，是任何人无法忽略的，是全世界独一无二的。但与此同时，中国的产业革命和整合之路还较为漫长，中国众多产业的发展和发达国家相比还存在很大的差距。在研发、技术创新、品牌运作等产业价值的核心环节，中国还比较落后。中国在过去30年的努力，使我们成为生产制造大国，但还不是品牌大国。体现在中国的国际性有影响力的品牌不多，中国民营企业国际化的进程还比较缓慢。

中国目前的企业规模普遍较小，市场竞争主要依靠价格竞争，自主研发能力和创新能力、品牌运作能力都比较欠缺，更加突出的是，尽管中国部分企业能够成长到一定的规模，但国际化的经验和管理能力还是弱项。

从大到强，这是中国未来30年的任务，中国企业未来所面对的是更大的课题，需要更多的智慧。

中国的强国梦，需要年轻人满怀激情地去创造

中国的未来依靠谁去创造？未来30年，必将要依靠年轻人去创造中国的强大传奇。

中国每年有600万大学生毕业，近年来，大学生就业难已经成为一个社会难题。然而，中国的大学生恰恰是实现21世纪中国梦的最大基础，关键在于我们如何去看、如何去想、如何去做。是寻找工作还是做一名自主创业者，这是我们这个时代年轻人最应该思考的问题。

回顾1978年，中国的GDP尚不足现在的1/20，世界排名第15位，中国的贫穷和落后至今仍让我们的父辈们记忆犹新。同时，也正因为过去30年上一辈人白手起家的奋斗，才让今天的中国成为世界瞩目的焦点。

而今天的中国，各行各业都充满了生机和活力，中国迎来了前所未有的创业环境和市场良机。中国正在全球放大、增值。谁能把握住中国这个大市场，谁就能实现跨越式发展。世界上任何一个国家、一个地域的产品或文化只要来到中国，就能在中国巨大的市场中找到落脚处，找到合作者，找到生存发展的空间。

全世界都在看好中国、离不开中国，那么作为一个中国人，你还在犹豫什么，期待什么？这种时代?机会，是留给外国人还是我们中国人自己去捕捉?

在中国，创业是每一个有志青年的主题，是每一个有志青年白手起家的强国梦，需要每一个有志青年满怀激情地去创造，更需要每一个有志青年的努力和奋斗。创业首先要赢在中国，赢在中国才能赢在世界。

过去，由中国的创业者精心打造的中小型企业更是发挥了不容忽视的作用，占企业总数的八成以上，占GDP的六成以上，解决了中国七成以上的就业。然而我们也看到，中国最优秀的学生，例如，清华、北大、复旦、上海交大、浙大的很多学生毕业后直接进入了世界500强企业，成为一名职业经理人。

所以，我倡导创业，我也呼吁那些优秀的学生积极参与到中国的创业大军中来，担负起社会的责任——未来30年，中国需要更多创业者，拿出白手起家的精神去创造属于中国的新世界。

雨果说：“人，有了物质才能生存；人，有了理想才谈得上生活。”对于一个国家而言，企业强则经济强，民富则国强，即衡量一个国家经济发展的水平要看其国际化的企业有多少；衡量一个国家的富裕程度要看民众的富裕程度有多高。中国人不应该仇富，而是应该勇敢地去追求致富，这是历史呈现给每一个中国人的宝贵礼物，是全世界绝无仅有的战略机遇。

谁在创业——中国创业的四大族群

从小到大，我们常常听父母说：“一定要好好上学，考高分，这样你将来才能找到一份好工作。”我们的父辈一直在鼓励我们成为一名对社会有用的人。

其实，无论是父母，还是学校，总是把我们训练成善于找工作的人，而不是对社会有更大贡献、善于创造工作机会和开创事业的创业者。然而，在过去30年，却涌现了一批不同的人，他们因为找不到工作而被迫走上创业道路，或者一些人主动放弃稳定的工作、铁饭碗，选择了一种不同的生活方式——创业。

那么，究竟谁在创业，他们有什么特征?

首先，让我们认清员工与创业者之间的本质区别：员工是害怕失败而寻找安稳，是在一个职业出现之后才去工作；而创业者是在失败中不断学习，渴望成功与自由，是在创造职业，在一个职业出现之前就开始工作。

世界上充斥着不同理想、不同类型的创业者：为社会作贡献的、为改变人生的、为企业做进世界500强的、开办小公司的……

而在目前的中国创业者人群中，我结合其不同的背景、目的和特点分为四类人，见图1□1。

图1□1 创业族群划分图第一类：普通（草根）阶层创业

第一章谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（2）

那些由于找不到工作、失去工作或者家庭经济困难甚至为了生存的平民百姓，那些学历不高但历经生活磨炼的有心人为了改善生活困境而走上了创业的道路。

他们没有特殊的关系、没有背景，有的只是热情和辛勤，因此他们都从小做起，他们或者摆摊、或者开店、或者代理一些产品，走上创业道路之初无非是为了多赚点钱，过上好日子。

在多年的研究中我发现，中国各行各业的代理商和经销商的人群中，有很多人都是这样一群人：学历一般，家境一般，但非常能吃苦耐劳，很早就开始做生意，在多年的商业经营中依靠勤奋和努力获得了成功。在他们身上很少有那种浮躁气，有的都是踏踏实实的精神。当你走在自己所在城市的任何一个街道，看到各类专卖店或者商店，其中都有这些人的身影。从开饭店到面包房、从开服装店到卖建材、从卖饮料到卖小饰品，个体经营者已经成为中国各行各业商业流通和服务领域不可或缺的一部分。他们很多人已经通过小生意起步成为百万、千万甚至亿万富翁。在我过去咨询的经历中，我认识很多这样的人。一个山东五莲的80后的年轻人，初中毕业后就向别人学习养殖技术，2008年开始在家乡成立了一个养鸡合作社，带领农民养殖致富，如今在农民致富的同时，他自己每年的收入超过百万元。相比那些毕业后还在寻找工作、因为起薪低而逃避生活读研究生的大学生而言，我觉得这些人更具生活的智慧。我认识数千名这样学历不高的百万富翁，在他们身上，我感受到了成为一名成功的创业者和拥有多少学历是没有必然关联的。

普通阶层创业的很多人经过多年的实践，因为吃苦耐劳且意志坚定，获得了生意的成功，然而面对今天越来越激烈的市场竞争环境，很多知识文化不高的创业者也出现了成长的瓶颈，在企业持续成长、做大做强方面创业者自身的综合素质、管理能力等如果不能得到提

升，则会止步不前。所幸我看到这一群体的创业者在生意做大后都非常注重学习和充电，这也是他们成就更大事业和梦想的基础。

第二类：区域商人创业

例如，广东人、浙江人、安徽人等，这些区域中的很多人从小就将做生意当作自己的职业。其中也有很多历史原因：浙江温州的地域优势，历史优势，加之本来就地少人多，只依赖种田根本无法生存，因此少小离乡做生意就成了改善生活的必要手段。

在中国，往往这些地区具有多年的商业传统，上一辈甚至几代人具有经商的观念，因此民营经济兴起时，他们第一时间走出来，去追求财富，办厂兴商，成为目前企业的创造者之一。

改革开放之初，温州人、义乌人走向全中国，成为产品流通的商业推动力。如今，他们把中国的商品卖到全世界。有机会的地方就有浙江人和广东人。当然，中国不同区域的商人具有不同的特点，但归根结底，他们洞悉商业的本质，并成为中国创业的先行者。

这一类创业人群非常善于把握商机，能够把握商业的本质，并且具有很低的姿态。不怕生意小，只要能赚钱，一个打火机能卖到全世界，一个挖耳勺也可以做全球的生意。

我的很多客户来自长三角和珠三角，例如，宁波广博集团的王利平董事长，20世纪90年代白手起家，从一个小印刷厂开始，历经10多年艰苦创业，做成了年销售额数十亿元，横跨文具、地产、印刷等多元化产业的集团企业，并于2007年在深交所上市。深圳燕加隆集团的董事长何贻信先生，1999年创办燕加隆实业，从一个小贸易公司开始起家，用深圳速度和白手起家的创业精神10年时间建立了一个综合性的建材家居集团，产品销往全世界。

在中国，有商业传统区域的商人或者家族有商业传统的人，由于从小受到的教育和那些没有商业传统的家庭受到的教育的差别，对追求财富、对生意和工作很早就有了认识，他们更容易走上创业道路，因此也就成就了今天非常多的企业家。

第三类：知识分子阶层创业

早年的知识分子，有着稳定和体面的工作，或者正在做着职业经理人，不想创业，因为幸福指数比较高，无论是经济条件还是政治地位都非常优越。

但随着改革开放和市场经济的发展，一部分人迅速暴富起来，搞原子弹的不如卖茶叶蛋的，这些非主流的商人刺激了中国的知识分子，一部分先知先觉、不安于现状者砸了自己的铁饭碗，开始下海经商。

一部分20世纪80年代后开始创业的非常优秀的知识分子成为最早的一代儒商，并缔造了不少中国的大企业，也成就了许多企业家。例如，联想集团的柳传志、曾经的知识分子企业家代表史玉柱。

20世纪90年代中后期涌现出了更多的知识分子的创业典范，复兴集团的郭广昌、盛大的陈天桥毕业于复旦大学，曾经是教师出身的创业者阿里巴巴的马云，海归代表搜狐的张朝阳等。

然而，这一类创业人群中也有一部分人书卷气很浓，充满了理想主义色彩，因此，改造自身的理想主义束缚、角色转换和重新学习商业管理对于知识阶层创业者是最重要的。在今天，也有很多知识分子创业具有眼高手低、理想主义的特点，对于生意的挫折感的耐受程度很差。很多时候，往往因为生活有退路而决心不够，从而放弃创业。

殊不知，知识和商业素养其实是完全不同的，知识阶层创业需要首先进行商业运营学习和心智的磨炼。

第四类：大学生创业

第一章谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（3）

大学生是一个特殊的群体（遵循惯例，大学生创业本应放在第三类人群当中，但是由于特殊性，所以单独来阐述这部分人），应该说今天的大学生已经和20世纪80年代的大学生有很大的不同，经过多年的义务教育和国家对教育的支持，今天上大学已经不再像过去那么困难和遥远。

尤其是民办大学的兴起，未来中国大学生的数量会呈持续增长趋势。但是，我们应该如何看待大学生的创业？今天人们的眼光感觉大学生还是天之骄子吗？大学生应该如何给自己定位？

我们的大学教育常常以培养好的职业经理人为目标，只在近几年才开始了部分创业教育。虽然上海、北京和广州等地的大学生中的一部分人能够受到环境的影响而创业，但大学生实际上还是非常缺乏对创业知识的了解。

对于现在的大学生创业而言，主要有三个最大的问题：第一，缺乏对创业知识的系统了解；第二，缺乏普遍的社会实践；第三，缺乏创业的心态准备。

在未来，由于大学教育的逐渐发展及成人教育产业的发展，中国的创业者基础素质会越来越高，同时，学习创业知识就显得非常重要。最重要的是，大学生创业必须放下自己的身段，要了解自身存在的严重不足，要具备吃苦耐劳的精神，而不是莫名的骄傲。

对于创业的四大组群，我们看到的是各自的特点，为的是要找出中国创业者不同人群的优缺点来进行分析。如果您属于其中的一类人，就要结合中国创业的实际情况，弥补自己的不足，学习他人的长处。

一个人如果能有勤劳、质朴、不怕吃苦、坚韧不拔的创业意志，如果能有温州或者潮州商人那种对商业机会的敏锐捕捉能力和对商业本质的理解，如果还具备知识分子的综合素质和基础、远大的胸襟及

理想主义的情怀，那么他真的是一个理想的创业者。而未来的企业家，必将从这样的创业者中诞生。

改革30年，中国创业者走过的三大阶段和特征

世界上没有一劳永逸的成功，所以，创业必须不停地创新，不停地转型、升级，不断实现从草根创业者到成功企业家的突破和超越。

而中国仍然是全球最大最好的市场，要珍惜中国改革开放30年持续快速增长的经济给我们呈现的宝贵机遇。把握中国，就是把握世界！了解过去，才能拥有未来！

曾几何时，在中国这片广袤的土地上开始用“研究导弹的不如卖茶叶蛋的”来形容知识分子和那些一夜暴富的个体户之间的财富差异。为什么现在的许多老板当中，很多人都是没有学历的校园“差生”，或者压根儿就没上过学的人？

吴晓波先生在《激荡三十年》一书中有这样一段话：尽管任何一段历史都有它不可替代的独特性，可是，1978～2008年的中国，却是最不可重复的。在一个拥有13亿人口的大国里，僵化的计划经济体制日渐瓦解了，一群小人物把中国变成了一个巨大的实验场，它在众目睽睽之下，以不可逆转的姿态向商业社会转轨。

的确，中国改革30年中，那些一穷二白的个体户——小人物的创业是一种劳动方式，是一种无中生有的财富现象，是一种需要组织、运用服务、器物作业的思考、推理、判断的行为，是一定的团队以一定的方式提供有形或无形产品或服务，并通过这种产品或服务进行财富积累、增值延续的行为过程。

从20世纪80年代开始，中国的创业每十年历经一个新的时代，不但创业者面临的商业环境发生着巨大的转变，而且对于创业者的要求也在不断改变。

改革30年创业的阶段如图1□2所示。

第一章谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（4）

图1□2 改革30年创业阶段图从中国经济发展来看，20世纪80年代属于暴富时代，有资源和胆量就有钱，当时流传着这样一句话：“撑死胆大的，饿死胆小的。”机会多，生意好做，暴富的可能性大。这个时期，具有政府资源的一部分人凭借资源流通发了财，例如，各种物资的流通买卖，需要的是特殊的资源。同时一部分敢于突破当时体制的人（实际上已经涉及违法）也能够发财致富。

但是，政策不稳定，风险大，不公平——政府明令不允许私人经商，“投机倒把”是当时最具代表性的经济犯罪名词。 这个时候，一个草根创业者即使经商也要偷偷摸摸，随时面临触犯法律、进监狱的危险。

20世纪90年代属于商人时代，各行各业处处存在机会，产业发展处于起步和快速成长期，生意好做，政策相对稳定，虽然风险较大，但开始公平化。这个时期各个行业的发展处于快速成长期，也是制造业发展最辉煌的时代，有了工厂、生产了高质量的产品就意味着名牌，因此，很多企业在强劲和旺盛的产品市场需求下快速发展起来，成长到一定的规模。1999年，人们最期待的是中国的海尔和联想能进入世界500强，中国上千亿元以上规模的企业开始梯队式出现，这个时代最具代表性的创业故事应该是中国许多家电企业如海尔、海信、长虹、TCL等的迅速崛起以及娃哈哈等民营经济的快速发展。

21世纪，可以说是才智与高科技的时代，市场逐渐成熟，机会更多，但要求更高。在政策稳定、环境公平的条件下，经营难度不断加大，对创业者综合素质和能力的要求越来越高。丁磊、张朝阳、盛大网络的总裁陈天桥、分众传媒江南春、百度的李彦宏、复兴高科的郭广昌等，都在这个时代萌芽，并一鸣惊人。从20世纪90年代末到今天，一大批在新兴产业中迅速崛起的知识分子类型的企业家走上了中

国创业者的历史舞台，并备受瞩目。百花齐放、百家争鸣，是这一时代的特征。

然而我们看到机会的同时也看到，今天的许多行业相对成熟，市场竞争愈加激烈，竞争水平已经不再是简单的资源之争，而是体现在商业智慧和管理之争。因此，今天的商业环境，一方面因为环境的公平和机会的增加使草根创业者白手起家成为可能；另一方面对创业者综合素养提出了更加苛刻的要求。

改革开放30年来，世界变迁的幅度之大往往让人恍若隔世，人们的创业观念已经发生了深刻的变化。

现如今，中国的创业者不但走过了不同商业环境的三个阶段，而且还伴随着其不可替代的特征，有很多事实在今天看来竟是如此的荒谬和不可思议——自主择业、自己创业已成为许许多多有识之士实现人生价值的最佳选择，一些改革初期投身创业之列的创业者们已经取得了斐然的成绩，他们的业务已辐射全国，走向世界。

市场经济推进的今天，商业环境的成熟对创业者本身的综合素质提出了新的要求，给那些有思路、有想法的人带来了好机会，逐渐使创业者本身的综合素质提高，有利于中国创造更加优秀的企业。同时，也给我们那些已经在过去积累发家致富的人提出了新的话题——学习。因为只有变化是不变化的。

因此，每个创业者，尤其是每一个草根创业者都必须时时刻刻保持学习的心态，否则3～5年就会被淘汰出局。你愿意做其中的一颗棋子吗?

面向未来的创业者们，你们准备好了吗?

面向未来的人应该洞悉今天，每一个创业者都需要了解一个时代的背景下成功需要什么。

据统计显示，90%的新生企业会在5年内销声匿迹，而在幸存下来的10%的企业中，又有90%的企业会在第二个5年内夭折。也就是说，

大约99%的新兴企业存活不过10年。对于今天的创业者，面对的是如此残酷的竞争。

我的一位朋友辞掉了一家外资企业的职位，自己在城里的工业区开了家超市。当老板一直是他的夙愿。

于是，他和妻子每天很早就起床，开始为一天的工作作准备。两个人兢兢业业、勤勤恳恳。

这之后的两年，我经常到他的小超市购买一些日常用品。他们看起来非常快乐，也为自己的工作感到满足。

“这只是起步阶段，我们一定会做大的，”我的朋友说，“我们一定会建立起一个真正的企业，会雇很多的员工来为我们工作。”问题是该店一直都是夫妻两人忙来忙去，超市一直没有实现雇用别人的愿望。随着周边更多连锁超市的开设，竞争加剧，生意越来越差，终于在他所说的“一定会做大”到来之前，他的生意遭遇了困境，超市关门了，他的第一次创业到此终止。

对于我的朋友来说，他还没来得及实现事业的腾飞，或者他在真正发展起来之前就被摔倒了。

第一章谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（5）

可能有人会说："他至少迈出了第一步；"或者，"他至少经历过了，尝试过了；"或者，"他只是不走运罢了。如果竞争没那么激烈，他们可能已经成为百万富翁了。"

正如我的朋友所做的，很多创业者走上创业道路的原因仅仅是因为不想给别人打工，不想看老板的脸色，或者想要自己做老板，通过做小生意赚钱就可以了。这种简单的想法几乎每天都能听到有人在讲。例如，我没那么贪心，我只想每年赚点钱，开个小店，轻松点就好，现在的工作压力实在太大了，我也真的讨厌老板的脸色。可事实上，即使创业者不贪心，小钱也不是那么好赚的。

许多创业者在生意开始之前就埋下了失败的伏笔——虽然他们在创业之前已经拥有了启动的资金、创业的激情，但是却缺乏对持续创业的理解、缺乏对竞争的理解、缺乏对生意发展的规划、缺乏对做大生意系统的认识，缺乏对追求财富的渴望，这些都是创业者必须了解和学习的部分。因为要成为成功的1%，需要的不仅仅是勇气，更加需要智慧和创业系统的教育。

在过去，一个创业者因为能够最快地洞悉商业规则，捕捉到商业机会，因为一段时间的某个机会就能一夜暴富。一个沈阳的出租车司机告诉我，他曾经是20世纪90年代第一批百万富翁，因为他的舅舅在轻工局工作，因此他当时能够有资源去整合企业进行出口，小小的贸易公司每年能给他带来数百万元的利润。因为赚钱太快，自己染上了赌博的恶习，钱都输光了。

在今天，这种资源对接的生意越来越少，因为市场已经非常成熟了。同时，即使你看好一个产业或者进入了所谓的蓝海领域，只要生意不错，就会有大批的人迅速跟进。因此，今天的商业环境下，不是在比拼创业者的眼光和捕捉机会的能力，而是更多在考验创业者做强

企业的持续经营能力，这对于今天的创业者的综合素质要求越来越高。

然而，我也特别喜欢这个时代，因为市场的成熟给那些真正有决心和有准备的创业者提供了真正的公平机会。因此，未来将真正迎来缔造草根创业英雄的时代。马云说：他的成功至少证明了一点，那就是只要肯去创业并学习，至少有80%的人都能创业成功。一个没有关系、没有背景的英语教师，2万元的起家资金，如今创办了一个互联网企业的神话，这就是这个时代给每个草根创业人提供的机会。

今天的创业门槛提高了，但不是在金钱和特殊的资源上，这对于草根创业者来说，是最大的利好。在商业的空子越来越少的情况下，成功创业必须依赖科学规划和管理，而不是捕捉商机的能力，不再仅仅是金钱和资源的游戏。即使你有钱和有资源，如果不会创业和不懂管理，也会输得倾家荡产。

彼得·德鲁克说过："每当你看到一个伟大的企业，必定有人作出过远大的决策。"现在，是中国的草根创业者作出"远大决策"的时候了。

选择创业的人，时刻都可能面临两种境遇，成功或者失败，绝对没有中间状态。如果这些惊人的数据、兢兢业业却没能成功的故事、勤勤恳恳做买卖也会倒闭的故事已经吓坏了你，那么你可能不适合做创业者，至少不可能成为一个真正成功的创业者。

相反，如果这些数据和故事让你斗志昂扬，请你继续往下读。相信读完这本书之后，至少你会对一个真正创业者的职责有所了解——设计一个能够不断成长、能够不断创造价值、能够不断为社会带来财富、能够雇用很多员工、不完全依赖自己支撑的企业。

无论如何，既然你已经决定置之死地而后生，就要做好充分的准备，更要清楚创业是游走在科学和艺术之间的实践，不仅仅是金钱和资源就能换来的"幸福"。

创业，游走在艺术和科学之间的实践

很多年轻人或者正在创业道路上的朋友问我："蒋老师，您研究创业并帮助创业者实现更大的成功，是否有简单易学的方法，创业成功有没有真正的规律可循！"面对越来越多的创业人群，面对他们对学习创业方法和规律探索的渴望，我开始对创业进行系统的研究。

创业，一个神奇的字眼。言者甚多，论者亦众，但真正理解"创业"之真谛者寡。究其原因，不是对"创业"二字缺乏深入思考，而是关于"创业"的尝试不足。

创业，应该成为每一个有信仰有追求的年轻人的至爱和痴迷，不仅仅为了财富、霸权和野心，更为了尊严、理想和改变未来的力量。

在我看来，创业一半是科学，一半是艺术

创业具有科学的一面，是因为成功的创业者都具有很多共同的特征，无论从事何种行业，都遵循着一些相同的商业法则并且有很多相似的规律。因此有很多创业者在不同的领域创业并且能够获得成功。例如，史玉柱先生从做脑白金进入保健品领域、到做网络游戏公司在美国上市、再到今天的黄金酒上市。例如，许多企业家在通过建立一个企业获得第一桶金后能够进入不同产业并且获得成功。这些都说明，一部分创业者在掌握了创业规律后可以在不同领域灵活应用其成功的经验，并且复制成功。

然而，创业又具有艺术的一面。那是因为每个企业能否创造奇迹也都源自于创业者本身的天赋、智慧和胆略，有时候甚至由创业者本身在某一时段的状态、价值观所左右，因此创业的成败又增加了很多偶然因素。同样的企业家，可以创造辉煌也可以把企业带进坟墓，况且企业面对的是动态的环境，更加有许多不确定的因素左右企业的成长。

因此，成功创业是游走在科学和艺术之间的实践，是无数成功创业者用数不清的精力、财力换来的铁律。

第一章 谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（6）

尽管在过去的数年里，我一直在帮助创业者改善管理、提升绩效、打造竞争能力并实现盈利，但我并不能用一套标准化的方法和途径保证创业者100%获得成功。

亚里士多德曾说：“事业是理念与实践的生动统一。”创业，既需要科学性的管理，又需要艺术性的灵感，是在两者之间无法停止的实践活动。

尤其是，当全球经济遭遇寒流的时候，很多人只研究一个创业者的成功时刻，却很少关注创业者的失败和成功的实践过程——很多创业者经历了10年甚至更长时间才获得成功，而在最初的2～3年，几乎大多数创业者都遭遇了困难和失败。

例如，很多人认为陈天桥是一夜暴富，从1999年创办盛大开始他就是一个天才经营者，但是他们却忽略了在此之前，陈天桥曾经作为陆家嘴集团一个下属企业的负责人管理过一家200多人的企业的经历，这段经历使他的创业起点高于别人；1995年马云在创业之前，曾经在义乌、珠海、广州去批发小产品，感受创业；李嘉诚曾是一个五金推销员。

创业，是在经济主宰社会发展的当今世界里，游走在科学与艺术之间的实践，实现个人理想和改变未来的必然选择，更是一项无法预知未来的冒险游戏。我只能说，只有那些洞悉商业及企业发展游戏规则和规律的创业者，才有可能获得更高的成功机会。

因此，本书讲述的是创业方法，是要帮助有创业梦想的创业者提高成功的几率。

华人首富李嘉诚先生说过：“创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，这其中并没有什么秘密。”

创业者要想获得巨大成就，就要像托马斯·爱迪生、沃尔特·迪斯尼、史蒂夫·乔布斯等人，在真正开始创业前去进行创业实践：一方面

需要科学规划、系统思考和管理，并不断提升管理智慧与学习创业知识；另一方面就是用恒心和毅力不断坚持，创造属于自己的奇迹。观点链接 未来10年的中国创业大趋势

经过30年改革开放，中国经济成长已经具备了一定的基础，但和发达国家相比，中国的许多产业还远远没有实现真正的整合，还存在巨大的发展空间，因此，在未来10年，中国必将迎来新一轮创业高峰期。

中国大多数产业还不成熟，正在用5年或10年的时间去走发达国家50年甚至100年走过的路。因为中国的产业变化太快了，中国的环境会让中国的创业者迅速成熟和成长起来。

中国，不仅在改变，而且是在快速改变、广泛改变，每个人、每个企业和机构在这种改变中是兴旺发达，还是只能艰难度日，完全取决于对这种改变的理解和应对，完全取决于对中国未来10年的创业趋势的理解和对机会的把握。

第一，中国在众多产业还存在巨大的空间。

第一章 谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（7）

中国在众多产业都存在巨大发展与整合空间，每一位想让自己的人生变得更加美好的创业者，都会在未来的创业道路上为一个伟大的创意而着迷，并寻找到最适合的、属于自己的“归宿”。

自古以来，白手起家最难，但却是英雄出处，往往也最让人羡慕、敬仰。如果要问中国最具潜力和未来最赚钱的行业是什么？不论是投资大师、《福布斯》调研员，还是国内的投资领域精英，都会告诉你一个统一的答案：农牧及相关产业。

据央视和《福布斯全球杂志》调查：农业已成为利润最高的行业，也是盛产巨头的行业，新希望、汇源、蒙牛、伊利、华农、双汇、鲁花等一批中国企业的“老大”都是出自于此。

中国社科院财贸所所长裴长洪说：“当前最好的投资领域，就是农业和矿产。”农业作为第一产业与人们生活密切相关，其重要性不容置疑，特别是2008年国家再次将扶持农业为主的政策以1号文件出台，显示了新一届政府对农业的重视，更是给长期低迷的农业发展带来了春的生机，给投资农业创造了无限商机。

投资大师罗杰斯预言：在中国，农业将会有巨大的上涨空间。中国“三农”10年之内将成为最大的发展机会，创业更是一个机会，一些创业高手正在创造着奇迹。

所谓将相本无种、英雄不问出处，在希望的田野上，吹响农业创业的集结号，赢在农业就会赢在中国。

无独有偶。2009年，文化部副部长欧阳坚向媒体表示：“从1月份以来，文化产业一枝独秀，月均增幅达17%。金融危机为我国文化产业发展带来了契机。正因为文化产业具有反经济周期的特点，所以在经济危机的情况下，文化产业没有受到很大的影响，反倒迎来了它难得发展的新的机遇。”传媒业和出版等产业的振兴和改革都在悄悄地发生着变化，这些变化将催生更多的商机。

除此之外，还有很多产业同样存在着巨大的创业空间，城市化进程是服务业成为创业的下一个机会点，正如21世纪教育发展研究院副院长熊丙奇认为：“吸收、容纳大学生最多的领域应该是服务业”，因为服务业不是资源依赖型的产业，也不是资本密集型产业，因此对于白手起家的创业者无疑是起步的较好选择。

而2000年之后，快速发展的网络零售领域似乎让人们看到另一些创业的商机，由于中国互联网的发展和世界几乎是同步的，因此这个行业的发展水平目前最具备国际化的条件。我们看到身边的例证就是淘宝网，经过短短几年的发展，营业额已经超过千亿元，这种零售规模远远超出了我们传统思维的想象力。网络创业不仅有庞大的市场空间，而且是投入最少、风险最低的创业模式，如今已经成为许多草根创业者的起步首选。

在未来10年，连锁加盟、环保产业、新能源、物流、生物制药等行业都将给中国的创业者带来新的机会，中国的创业者无疑将迎来机会最丰富、产业发展最快速的黄金时代。

第二，创业教育会快速发展，创业阶层的综合素质会越来越高。

第一章 谁来告诉中国的创业者，成功的路在哪里（8）

创业是勇于尝试的“年轻人”实现梦想的一种途径和方式，但除了要有创新的想法和技术以外，创业还必须提高自己的财富管理、商业模式设计、团队建设、交流与谈判能力等综合素质。

目前阶段创业成功率较低，究其原因，改革开放30年来，我国经济体制的改革带来经济观念、思想观念、价值观念和生活观念等一系列变化，还在与传统观念产生强烈冲击，没有形成主流意识。

例如，在多年传统教育体系下，大学校园普遍缺乏创业教育，虽然部分沿海发达城市的大学和文科大学已经开始向创业教育及实践教育迈出了前进的步伐，但总体而言，大学还是以学习理论知识为主，教育改革还有待探索。因此，很多大学生毕业后只具备找工作的能力，但对创业所知甚少；其次，是大学生在学分和学科及应试教育背景下，普遍缺乏社会实践，走出社会时才开始真正地了解社会。

在新的时代背景下，客观上要求改革教育体制、教育观念、教育方法、教育结构。为了支持创业者能更好地创业，在高校中普及创业教育，并开设创业课，为创业者自主创业提供实际锻炼的平台，已成为时代赋予的使命。

学校开展创业教育，可以教会创业者基本的创业理论和创业方法；对学生进行素质教育、创新教育，使高校毕业生不仅成为求职者，也能成为工作岗位的创造者，能够大胆地走向社会，自我创业。

创业是人类生存的保障，是中华民族的光荣传统，是现代化建设的立足点，是人生成功的根本。职业学校对创业者进行创业教育势在必行，创业阶层的综合素质会越来越高。

与此同时，随着整个社会对创业的客观认识，随着中小企业的发展和规范化，整个社会对创业、致富都会有新的认识。如今，社会性的创业教育也开始蓬勃开展，人们的仇富心态也在发生很大的变化，这些都将促进创业者综合素质的提高。

近年来，中国创业者的成长速度非常快，这是许多从事风险投资的投资人的感慨。如果在5年前，面对风险投资商，创业者暴露出明显的不足，对风险投资商所提出的问题难以给出答案，对于目前的硬件和软件投资状况说不出详细数据，甚至对自己从事的项目的盈利模式和未来愿景都说不清楚。然而今天，这种情况已经大大改变，中国的创业者已经开始主动与资本对接，并渐渐学习融资的方法。

第三，中国的企业会在逐渐走向世界的同时，真正地参与国际竞争。

中国未来10年的发展面临着许多新变数，但是其中最重要的趋势仍然是企业会在逐渐走向世界的同时，国际化并且全球化。经济全球化已然不是要不要加入，而是如何加入才能更符合本国利益。

过去数年，中国企业“走出去”的国际化步伐骤然加快。即使是在非洲乡村的杂货店，也能看到中国品牌的产品。但是，这些企业即使铺货很广，盈利却始终有限。某些“国际化”产品依然属于廉价耐用品。

企业国际化战略是指在经济全球化的背景下，企业积极参与世界分工体系，由国内经营向全球经营发展的过程中所作出的战略选择。

中国企业国际化发展的流程如图1□3所示。

图1□3 企业国际化发展流程图从企业的发展历程来看，基本表现为在规模上是由小到大，只有企业上了规模，才能有效降低成本，提升市场竞争力，并增强抵御风险的能力。当规模不断集聚，产能势必过剩，企业需要寻找新的市场。而且，全球经济发展不平衡，地区之间存在差异，这就酝酿了巨大的商机。这样，国际化的动机就产生了，并成为中国企业的必然选择。

而中国企业处在经济体制改革不断深化和对外经济更加开放的时期，不仅自身要经历市场化、国际化、全球化的过程，同时还要面对越来越多的跨国公司进入中国市场所带来的本土竞争。实际上，中国

的企业是在本土竞争日趋激烈，自身不断发展和变革的前提下，来作出国际化与本土化战略选择的。

对多数中国企业来说，国际化竞争是一个崭新的课题。在全球化的舞台上，中国企业是后来者，总体上处于劣势。中国企业走向国际，被发达国家企业视为“潜在竞争对手”。

在过去，“中国制造”只是低附加值、廉价商品的代名词，而现在“中国企业国际化”的目标，是直奔商业价值链的高端而去。对此，各路对手焉能不察，更不会坐视不理，而中国企业也将会更加积极主动地参与到国际竞争中。

2008年，华为在全球电信并不景气的情况下，营业总额为183亿美元。这个数字尽管只相当于思科的一半，但华为有3/4的收入来自海外市场，不能不令人振奋。在过去5年，中国许多企业开始启动了国际化的步伐，尽管有成功有失败，但已经开启了新的纪元。如今，中国企业也在谨慎并积极参与国际并购，且逐渐进入国际市场运作品牌。

我们有理由相信，未来10年，中国企业国际化进程会取得更加辉煌的成果。

第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （1）

在事业上谋求成功，虽没有什么绝对的公式，但如果能依赖某些原则的话，能将成功的希望提高许多。

——李嘉诚改革开放以来，中国的创业环境进入了一个快速发展的时期，但也出现了一个令人关注和值得反思的现象，一些曾经成功创业者的“昙花一现”，以及一些违法犯罪行为被揭露而崩盘。这些问题似乎是冰山一角，但它预示着中国的民营企业已进入了一个关键时期。

中国的民营企业在今后能否持续、健康地发展，则完全取决于创业方法，创业方法取决于人的思想。思想就是观念，就是来自对创业规律——深藏的、内在的、本质的、真实的理解。如果这个观念是来自远离创业实践、对创业毫无感觉的高楼深院，陷阱便由此而产生，失败也会接踵而来。

因此，人类大脑的潜意识部分蕴藏了无穷的力量，而且每一个人都可以发掘出这种力量，并运用在任何一项目标上。

成功不是偶然，失败不是必然

2008年我为一个企业在山东做电动车市场调研时，曾遇到一个来自沂蒙山区的农民商人，文化程度只有小学，他是几家国内知名电动车品牌的一个县级代理商，每次说话前先憨实地一笑。在访谈中，他拿出自己的客户记录本，字写得不好看但挺整齐，那上面记录着所有来店里的客户和维修换件记录，他一边介绍自己的创业史，一边向我请教如何才能把生意做得更好。就是这么一个农民出身的普通人，经过6年时间，从修理电动车的维修工逐渐到经营配件，一直到开了这个县城最大的电动车超市，成了百万富翁。如今，他把自己的父母接到了县城，同时还供自己的妹妹上大学，开着20多万元的车，过上了富裕的生活。

他是一个具有商业天赋的人吗？他是有钱才开始创业的吗？他的成功是偶然的吗？他的财富和收入是灰色的吗？事实上，在访谈的那一刻，我甚至有些惭愧，在我们身边，还有多少有着大学学历，家庭条件比他更好的人，尚不能自食其力，更难以每年赚取百万财富。很多人还在抱怨社会的不公，还在认为创业者的成功大多是运气或者时代的机遇，自己没能成功，是环境和条件使然。

我非常明白如果你和一个完全没有赚取金钱欲望或者憎恨有钱人的人去探讨如何创业并获得致富的可能，你只会让他更加愤怒，因为许多人走上创业的动机就是要赚更多的钱，成就自己的财富自由梦。

改革开放30年来，由于一部分先富裕起来的人的存在，使当今这个时代的部分人具有仇富心态，似乎所有有钱人赚的都是不义之财，“无奸不商”的古训对大多数人的影响仍旧非常深。然而如果客观地看待这件事情，我们会发现，并不是所有的有钱人都是道德沦丧者，恰恰相反，许多现在的有钱人都是来自普通的百姓之家，是依靠付出比别人更多的努力和汗水换来的阳光下的财富，也有更多人在赚取了大量财富之后，开始不断地回馈社会。

从这个电动车代理商身上，我看到了一个最普通的创业者的经历，看到了一个创业者从一个世界进入另一个世界的过程。他为我们所有立志走上创业道路的人，上了创业过程中重要的一课——成功不是偶然，失败不是必然。

创业者和成功者并不是天生的，他们不是天才，而更多是靠后天的努力。

第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （2）

国第九届总统威廉·亨利·哈里逊出生在一个小镇上，和其他同龄孩子不同的是他既文静又怕羞，所以别人经常捉弄他，把一枚5分硬币和一枚1角硬币扔在他面前，让他任意捡一个，但威廉总是捡那个5分的。于是，大家更加嘲笑他，甚至把他看做傻瓜。

有一天，一个好奇的好心人可怜地问道：“难道你不知道5分钱不如1角钱值钱吗？”“当然知道，”威廉依然腼腆而又害羞地说：“不过，如果我不捡5分的硬币，恐怕就没人有兴趣扔钱给我了。”

我相信，很多成功人士平时也许都和哈里逊总统一样大智若愚，回过头来看他们走的路恐怕平淡无奇甚至有些犯傻，但其中却隐含着他们成功的必然。

在研究了许多成功和失败的创业者后，我更加确信创业的成功并不是偶然的事件，因为大多数创业者都有共同的特质，也是成功者和失败者的最大区别和最重要的因素。

第一，成功者更不满足于现状，具有对财富的渴求，野心更大、格局更大、欲望更多，并且自命不凡，永远相信自己。每个成功的创业者第一个特征就是具有改善生活、追求财富的渴望，对未来充满梦想，并相信自己能够去实现这些梦想。

如果你对目前的生活非常满足，是不可能获得成功的，因为你连创业的意愿都不存在，怎么会走上创业道路呢？

我的一个同学曾经在世界500强企业沃尔玛担任高管，年薪超过40万元，年轻有为的他还有很大上升的空间，他的太太在另一家世界500强公司GE（通用电气公司）工作，年薪甚至超过他，两个人每年有近百万元的收入。但是他还是不满足于现状，辞职后去开面包店的连锁店，选择了自己创业，如今仅经过近3年的艰苦奋斗，他的企业销售额已经超过2千万元，并且还在快速发展。

因此，每个创业的成功者都是一个野心家，他们永不满足、拥有贪婪的欲望，这种欲望有追求财富、实现自我价值、造福社会等多重目标。

当然，从另一个角度来说，许多创业失败者的想法和成功者截然不同，他们在想，我只要赚到能够买得起一个大房子、买一辆体面的车并且银行有数十万元存款就可以了，我只想做一个生意每年为我提供几十万元的收入，供我和家人开销，而其他的时间我想去度假、我不想这么累、我也不想把生意做得很大。正是因为这种创业之初的妥协的意志，造成了自己创业的惰性和懈怠心，因此，越是缺乏野心和拥有伟大梦想的人，越没有办法达到自己设定的目标。

第二，成功的创业者对成功和失败的理解。什么是成功？当我问到很多人时，我看到那些成功者说当自己能够真正驾驭自己的企业或者生意，熟悉系统并且获得竞争优势时就是成功，自己不放弃自己的事业就是成功，不管当下拥有多少财富，即使负债累累但是自己对企业的商业模式和盈利模式已经非常清晰，那么仍旧会克服困难去做并能获得最终的成功。

成功的创业者把失败永远看做是暂时的，并且他们相信失败后自己会获得更大的成功。因此，你会看到，创业者的最初功课就是在不断磨炼自己，甚至通过失败来把自己培养成一个优秀的商人，通过失败来总结自己的企业系统。

与此相反，那些失败者把失败看做一种必然，把失败看做自己的命运，并且不再抗争，那么他面临的结果必然就是失败。

第三，成功者是坚持者、探索者和改变者。成功的人都拥有一种信念，对于生意不断的坚持，不会放弃。但是成功者不是傻坚持，而是不断反思和总结失败并且不断探索，成功者比失败者改变的行动力更强。一个普通的农民，即使资质再差，经过5年的时间，也能从一个电动车修理工成长为一个出色的商人，其中很多时候都来自于他不懈的坚持。

同时，在坚持中不断探索和尝试改变也是创业者成功的最重要的特质之一，从修理电动车到经营一部分配件，再到自己开一个小店面经营一个品牌，最后发展到经营几个国内著名品牌，开办电动车超市，每一步都是精心布局、规划的结果。在这个过程中，从自己修车到雇用别人修车，从开小店到开大店，都需要自身不断地进行角色的转换。

而失败者往往事先设定好一种自我意识的成功模式，固执地不愿改变，不能够随环境的变化而变化，最终必然面临的就是失败。

成功不是偶然，当机遇到来的时候，我们能不能把握住，要看一个创业者是不是具有追求财富的渴望，是不是具有梦想和目标，是不是把失败看做成功必经的过程，是不是始终坚持、不断探索和伴随环境进行不断地改变。如果能做到上述这些，那么把握机会获得成功就这么简单。

失败不是必然。当机遇来临的时候，我们却还在惶恐中度过，惧怕失败，不愿意改变，没有恒心去坚持，那么机遇必然会擦肩而过，留下的只是你的抱怨。

?多数成功者不愿与人分?的成功奥秘

每个人都梦想成功，可是，如何才能够创业成功？同样都是人，头顶同样的蓝天、脚踏同样的大地，为什么有的人月收入万元甚至数十万元，住别墅，开宝马，有的人却长期徘徊在穷困边缘?

当你问那些千万或者亿万富翁“你觉得我如何才能像你一样有钱”时，大多数的人都会含糊其辞地说：“你可以像我这样去努力和奋斗。”之后又给你讲述他的创业奋斗史。然而一个创业故事或者这样一段话，对一个草根创业者没有任何实质的帮助，只能让我们觉得离财富更加遥远。

事实上，大多数成功者都并不愿意和别人分享成功的真正奥秘，因为大多数成功者没有责任帮助你成为一个有钱人。

但是，钱究竟从哪里来？成功的奥秘究竟在哪里？许多人百思不得其解。也许你并没有做错什么，但你更应该了解成功者都做对了什么。

建立商业价值观，这是创业者走向成功的第一堂课。

第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （3）

进入拥有财富的世界，首先就要改变自己的脑袋，每个成功的创业者都需要首先建立自己的商业价值观，而商业价值观在很多方面和我们的生活价值观恰恰相反。

商业社会的规则是通过产品和服务构建价值，是有明晰的规则和道德标准的，商业社会讲究的首先是适者生存和强者生存，是成者为王，是以追逐盈利为核心目标，而不是感情、亲情的传统道德。所以有“商场无父子”“亲兄弟，明算账”之说。当你一脚踏进商业社会，首先要适应的就是这种商业价值观。所谓“秀才造反，八年不成”恰恰和不少知识分子下海经商却始终受到传统道德束缚而成就不了一个企业是同样的道理。

必须承认，无论在美国、欧洲各国或者中国，每天都有恶劣的商业骗局，但是如果你是一个商人，这就是你面临的生存环境的一部分。一个真正的商人即使在自己被骗去全部财产且负债累累的情况下也必须要自己承担所有后果，第一句要说的就是自己阅历经验还不够，并且要寻求反败为胜的方法而不是怨天尤人。

当然，商人的目标是要创造一个公平、规范的游戏规则，是在传统道德基础上的商业道德，这一点并非和传统价值观背道而驰。

在这里，我不得不承认，作为一个企业主，我在创办企业的初期曾经带着很多雇员的思维和传统的社会价值观去经营企业，甚至和商业规则与价值观不断对立，从而走了不少的弯路。

但我从中更加明白，创业的真正价值和快乐及拥有财富的快乐是每个人都能非常简单地就能感受的。我们每个普通人之所以不能够创造财富，是因为我们没有足够地学习如何创业，如何通过组织团队设定共同目标来实现商业模式转化，如何让自己的钱为自己工作，缺乏一个正确的商业价值观。因为很多人不但没有这样的学习机会，反而被灌输了很多相反的观点。

正确认知自己获得的各类教育，摆脱负面影响，逐渐建立自我的创业实践理念，是创业者要做的另一重要功课。

在我们身边，每个创业者或许都面临很多负面的教育，这些可能来自于父母的教育、学校的教育及身边不经营企业的人的影响，这种影响比那些每天告诉你去获得创业快乐、成为亿万富翁的人的影响大很多。

父母教育的影响：我们的父母如果自己是一个公务员或者医生教师，那么他们在行业中越是优秀越有可能教育我们继承他们的事业。

他们会说："公务员非常稳定，永远不会被裁员，这是铁饭碗。"因此他们会鼓励你去考公务员。而当你要自己创业时，他们会说："千万不要这样做，创业很累很辛苦，奉献非常大，即使你创办了很大的企业，也有可能会倒掉，万一亏了很多钱你可怎么办？"等等。

我们不难发现，现在中国90%以上的父母会在孩子很小的时候拼命地让他学习各种技能，钢琴、书画、跳舞，并且以此为骄傲。这些其实和孩子未来进入社会并成为一个富翁几乎没有必然的关系。

当我们的父母谈到钱时，许多人会说"为富不仁"。他们会告诉孩子那些富有的人多么嚣张跋扈和贪婪、多么狡猾和无情。因此，当来自一个正统家庭的人走上创业道路时，父母的教育不但没能帮助他，反而成为他的羁绊，一边是残酷的商业规则和商业价值观，一边是父母教育的传统价值观或者雇员的思维，这种冲突让创业者无所适从。

为什么温州人、宁波人、广东潮汕人、安徽南部等地区的人总是喜欢经商，并且培养企业家，主要的原因是这里有商业教育的传统，而他们的第一个商业导师正是自己的父母。

学校教育的影响：大多数中国大学的教育沿袭了父母的教育模式，因为除了商学院和部分文科专业（培养企业家和职业经理人的地方）以外，尤其是理工科院校，关于创业教育和创富教育是非常保守的。

中国大学的教育体制改革还有很长的路要走，当前最迫切的就是大学过于注重专业知识的灌输而不是综合素质教育，尤其是社会实践的匮乏。由于传统高考机制和升学机制，目前大学招生主要还是依据学生的应试分数，这就造成了中国的大学生在大学之前几乎和社会完全脱节，缺少起码的社会实践。走进大学校园的学生依然要面对的是应试教育，大多数大学并不鼓励学生在大学期间去打工，而且社会实践的机会又很少，这就造成了当前的大学生的社会成熟度极低，对商业社会的认知完全是片面的和错误的。目前，在上海、广东、北京等地的大学生在校期间自主参与社会实践的意愿增加，参与的次数增多也是趋势所在，在此我希望中国大学的管理者能针对学生的社会实践进行支持、鼓励和有效的管理与疏导。

另外，当前的大学过于偏重希望学生成为世界500强的好员工、职业经理人或者大公司的主管而不是一个创业者，大学教师本身的社会实践也非常有限，教材老化，这些都是?大学生创业的束缚。

当然，除了中国大学教育本身的问题以外，社会环境也是影响大学生心智模式、价值观的重要部分。对于许多普通家庭尤其是农民家庭的子女，在过去30年，考上大学改变命运似乎仍然是主要的通道，这也给中国的大学背负了沉重的社会责任和道德包袱。因此，当一个北大的毕业生卖起猪肉办起了企业的时候，社会的反响非常大，似乎北大的学生就必须创办体面的事业或者去做研究工作。为什么北大的学生就不能去卖猪肉呢？其实北大的学生和是否成为优秀的创业人才一样没有必然的联系。

经过最近10年来教育产业的蓬勃发展，大学教育的门槛降低、教育发展多元化（民办教育、技能教育、社会教育、专业教育的发展）、大学教育的普及性提高，人才稀缺的程度已经降低。据统计，2009年预计有超过600万的大学生毕业，因此我们要客观地看到，今天的大学学历已经非常普遍，作为一名大学生如何树立正确的心态、如何为自己找到正确的定位这是非常重要的。

我们看到，当前还有不少大学生缺少吃苦的精神、缺少自我真实的判断和定位、缺少对社会的全面认知，还有不少大学生好高骛远而不能脚踏实地，这些都将成为其最大的创业障碍。

公司老板和主管的影响：如果你非常优秀，你的公司一定不愿意把你培养成一个创业者，因为你最有可能成为公司的竞争对手。

因此，你的老板会告诉你："如何成为一名好员工，如何成为公司的领导。而且如果做一个职业经理人会有许多好处，而创业既艰难又凶险。"因此，很多人看到老板的艰辛后放弃了创业的想法。当然，并不是所有人都适合创业，创业也仅仅是人生的一个选择，在这里，我无意说明作为一名职业经理人和创业之间的对比，只是想说，对于创业者而言，来自同事、老板的影响，如果你要创业，需要换另外的思维去思考。

今天，大多数老板仍旧希望员工保持忠诚和稳定，并且不愿意和有才干的员工分享事业和财富。

第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （4）

但在未来，内部创业会成为一种潮流，一个优秀的老板要学习如何把最优秀的员工变成自己的创业伙伴，去共同做大事业并分享财富。

你的朋友圈的影响：如果你决定创业，并且告诉你的五个最好的朋友，他们当中反对者越多，就说明你还没有进入商业圈，而是在雇员圈打转。

你的很多朋友可能会说："不要去创业，因为你的能力不够！"或是，"你现在很稳定，等有了钱再去创业！"或是，"创业会令你获得危险！"等等。

相反，如果你的五个朋友都是创业者，本身都非常支持你创业，并且愿意帮助你解决所有的困难，那么你就已经成功了一半。

领悟创业的真谛：创业，充满快乐和自我实现的价值体验，财富将带给你优越的生活，让你能更深层次地看世界。

因为当你问别人，创业会获得怎样的快乐的时候，只有和你非常好的人会告诉你创业其实能获得很多快乐并且愿意向你说明自己获得财富以后的快乐，许多人或许会告诉你创业真的很累很苦，但那都不是事实。

一旦你下决心成为一个真正的创业者，并决心将创办自己的企业作为终生的目标后，有如下四点足以让你感到幸福并且坚定而不回头。

第一，自由的时间。无论是小店面或者大公司，创业者对时间的支配相对于打工者或者职员会更加自由，当然如果你建立了一个企业系统而不是个人工作室，那么你自由的时间会让你享受生活中的更多。成功的创业者都以自己能否获得时间的自由来评判自己是否获得了财务自由；而打工或者作为公务人员只能一辈子根据自己组织的时

间来规划自己的时间，不能主宰自己的时间，真是一件非常遗憾的事情，而成功的创业者可以做到这一点。

第二，可观的财富享受。世界上最顶尖企业的经理人的收入肯定不及一个二流企业的股东的收入多，一个规模超过亿元企业的高级管理者可能不及一个县城的经销商的收入高。更重要的是，创业者拥有几年时间赚取一辈子所花费财富的可能性，而职业经理人则几乎鲜有这样的机会，如果是国家公务人员，则更加没有这种机会。

大多数创业者能够获得足够的现金流并且在事业累积到一定时刻能够获取更多的财富。财务自由能实现人生价值追求的自由，可以令家人生活富裕且优越，还可以用自己的财富回报社会，这些都能让人生的体验和价值扩大。

第三，每天应对挑战的新鲜感。创业过程中每天面临新的环境和挑战，需要自我不断成长和实现，这令创业者感觉刺激并且充满斗志，在这个过程中感受自我价值实现的快乐。所谓“创业”，“创”这个字已经形象地说明了过程的新。人生是一段体验的旅程，对于那些自命不凡的创业者而言，体验的快乐就是人生最重要的享受之一。

第四，创造价值，推动社会和谐进步。在自己所属的产业运营中，推动所在行业的运营水平，不断推动社会的进步，推动生产力的发展，为消费者创造方便和价值，依靠自己诚信经营来建立和规范商业规则，建立商业道德，并且在赚取财富的同时回报社会，这些也是创业者享受的最大回报。

我们听到大多数的人会说：“创业真的很艰难，并且充满了风险和不确定性。”那是因为大多数成功的创业者并不愿意告诉你商业规则是什么，并不愿意和你分享他们的商业价值观，并不愿意和你分享作为老板的快乐和拥有财富的快乐。

当你洞悉了这些奥秘，并且建立了自己的商业价值观和拥有了过上有钱人优雅生活的目标时，你的创业之路就开始顺利起步了。

创业实践首先是一次科学规划的探险游戏

创业，首先是一次冒险的游戏之旅。

第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （5）

在非洲的塞伦盖蒂大草原上，每年夏天，都有上百万匹角马从干旱的塞伦盖蒂北上迁徙到马赛马拉的湿地，在这艰辛的长途跋涉中，格鲁美地河是唯一的水源。

这条河与迁徙路线相交，对角马群来说既是生命的希望，又是死亡的象征。因为角马必须靠喝河水维持生命，但是河水还滋养着其他生命，例如，灌木、大树和两岸的青草，而灌木丛是猛兽藏身的理想场所。

在河流缓慢的地方，还有许多鳄鱼藏在水下，静等角马到来。甚至，湍急的河水本身就是一种危险——角马群巨大的冲击力将领头的角马挤入激流，它们若不是被淹死，就是丧生于鳄鱼之口。

冒着炎炎烈日，焦渴的角马群终于来到了河边，狮子、鳄鱼忽然从河边冲出，将角马扑倒在地或拖入水中。涌动的角马群扬起遮天的尘土，挡住了离狮子、鳄鱼最近的那些角马的视线，一场杀戮在所难免。

创业的过程就像在荒野上前行，如果你想生存下来并成功抵达终点，就必须敢于冒险。

创业是一个人带领自己的团队，为了一个共同的目标进行的探险之旅，因为未来是未知的，不可控的。

冒险是每个创业者在整个创业过程中一直都要面对的课题，没有任何一个成功的创业者和冒险绝缘，这就是创业的真谛。

人类从事企业经营活动的历史已有千年之久，但又有谁见过千年的企业？即使百年老店现如今也显得弥足珍贵。

据美国《财富》杂志统计，美国大约62%的企业寿命不超过5年，中小企业平均寿命不到7年，一般的跨国公司平均寿命为10～12年，世界500强企业平均寿命为40～42年，只有2%的企业存活达到50年以上。

如今，全民创业成了时下最流行的口号。但创业毕竟是一个充满风险和挑战的人生历程，是一种冒险者的游戏，在这个游戏里参与的人会得到内心的快乐。而且创业会给人很大想象的空间，创业可能失败也可能成功，都会带给你不一样的人生和收获。

如果我们成功地完成了某件事，我们会把它程序化：经验——规则——继续。而通常情况是，一句好的广告词可以让人们回味20年，但创业并非如此。外界条件变化得越快，我们的成功经验就越容易落伍。“习惯”是世界上最坚硬的石头，一旦我们习惯了某条成功的路线，我们就很难去尝试其他的路。除非你成功的原则是“没有原则”，或“我们总是保持跟别人不一样”。

在当今的时代，经验可以成为成功的借鉴，但是不是成功的必然法则，成功需要的是创新和改变。

其实，创业玩的就是心跳，创业实践原本就是一项探险游戏，是一场十分功利的投资活动，要么成功，要么失败，没有第三条路可走。如果你没有一颗坚强的心，请勿走进这个殿堂。

创业成功有方法，成功的创业更是科学规划的结果。

第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （6）

创业虽然充满了冒险，但绝不是盲人摸象。从科学规划的角度来看，创业实践首先是一次科学规划的探险游戏，有规划的创业才是成功创业的前提条件。创业行动，规划先行。创业规划虽不是万能的，但却能大大提高成功的几率，一个创业的成功者不是在所有的时候和任何商机面前都能把握，而是能够把握大多数商机的人。

过去，很多人会把一部分创业者的成功界定为暴发户，有时认为我们所认识或者熟悉的一些朋友或是老板的发迹大多数是机会使然，并未见其如何科学规划。我不否认，过去商业领域所谓偶然的商业机会比较多，但把握机会的能力就是创业者成功的秘诀，先知先觉的能力、瞬间看到商机和捕捉商机的能力、拥有的胆量和气魄，这些都是成功者获得成功的原因。我们看到成功的表面却没看到创业者成功深层次的原因，即使在今天，很多商业机会依然会在我们身边，炒房赚钱、炒股赚钱、收藏赚钱等，机会给洞悉商业规则的人和准备充分的人，这才是成功的真谛。

今天，由于风险投资家的进入和逐渐发展，更加证明了成功的创业是可以规划出来的，成功是可以通过科学规划进行复制的。

中国最著名的创业失败者史玉柱先生，从做脑白金开始起家，3年多时间使销售达到10亿元以上，之后其推出另一个保健品黄金搭档，依然在3年内实现高额盈利。如果说上述两个属于相关产业的成功模式的复制，那么2004年进入网游产业，并在3年后在美国纽约证交所上市，成就了另一个产业的创业神话。如今，黄金酒再次撼动市场，力图打造一个高端的礼品养生保健酒品牌。在项目的运作上，许多方法如出一辙。

还有携程四君子，几乎都进入了风险投资领域，其中之一的季琦先生通过携程网的成功，继而又进入经济性酒店，如家成功上市后，再次成功地运作了汉庭酒店。

而世界上最负盛名投资人孙正义投资了包括盛大网络、阿里巴巴、新浪、网易、8848、当当网、淘宝、顺驰不动产、分众传媒等著名的企业，许多都获得了成功。

近5年来，国际风险投资机构的进入和大力度投资中国的企业，中国民营资本创业基金的发展，都给创业成功带来了新的机遇。从本质上说，风险投资机构虽然不能够全面介入企业的运营，但是却能够在战略和历程上进行规划和指导，甚至在后段进行帮控，由于一个风险投资机构具有多个行业众多企业的投资经验，因此其帮助企业成功的能力是非常强大的。

对于许多成功的创业者而言，结合过去的创业经验和运作方法，对新的创业项目进行运作无疑更加得心应手，并且增加创业成功的概率。

草根创业者如果能够接受系统的创业实践管理教育，那么成功的概率将会大大提升，反之，创业失败的概率会增加。

我之所以研究创业教育，就是因为在今天以及未来，创业者面对的环境将越来越复杂，对于创业者的综合素质要求越来越高，一个完全依靠自我探索实现创业成功的概率越来越低。每一个创业者都需要学习，而且是持续的学习，这是创业者一生的功课。

一个草根创业者，在走上创业道路之时，至少要在以下三个方面进行专业训练和规划，才能够尽量避免失败，走上创业成功路。

财商教育和老板（或者说企业家）思维的建立：

第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （7）

正如我在前文所说，每一个创业者第一个要改变的就是大脑，不换脑就失败，不改变自己的思维方式就无法成功。

不可否认，许多创业者具有一定“天赋”，比如，敏锐的洞察力、果断的决策力、很强的自制力等，创业者天生具有不同的个性特征，但并不是只有某一种性格的人才能创业成功。事实上，成功的创业者存在着个性的差别，有的人内向，有的人开朗，但都可能获得成功。然而无论个性和天赋如何，创业者都要转变价值观和提高财商。包括建立商业价值观、建立老板思维、了解资本的力量、了解商业的本质、了解合作的本质等。

关于财商教育和建立企业家思维，恰恰是本书的重点，在本节不作更多的阐述。

综合知识的学习和综合能力的培养：

综合知识包括财务知识、法律知识、专业知识等，一个创业者需要对其有基本的了解。

同时创业者需要构建领导力、团队管理能力、战略规划能力、市场研究能力、营销能力、谈判能力、资源整合能力等。

知识的提升和综合能力的培养也是一个创业者要做的一生的功课，随着时代的发展和创业环境的变化而更新和改变。

行动力和创业实践管理：

创业者不是演说家而是行动派，创业者就是实践者，每天都在实践中创新和感悟。

对于草根创业者而言，最初的生意往往都需要创业者亲力亲为，这个过程恰恰是非常宝贵的，经历创业实践管理的过程会给自己留下终生的财富。这也是很多投资家建立企业系统、进行投资、实现财务自由的基础。

对于创业过程和实践进行系统思考和管理，不断根据实践经验进行调整和改进的创业者，能够更加容易战胜竞争对手获得成功。

你也可以走上创业成功之路

历史上成功的创业者大多数都是普通人，白手起家是创业的常态，而不是个例。

纵观世界的创业史，越是出身贫寒的创业者，越是大有所成。康拉德·希尔顿、亨利·福特、雷·克罗克、沃尔特·迪斯尼、亚里士多德·奥纳希斯、托马斯·沃森、约翰·洛克菲勒、保罗·盖蒂，他们究竟有多富，这些人到底有多少钱？保罗·盖蒂曾经说过："如果能计算出一个人的财富，那么他就不能算真正富有。"而事实是，我们根本没有必要知道他们究竟有多富有，也根本不可能知道他们到底有多少钱，我们只要明白他们都是白手起家，靠自己奋斗的人，他们的成功同他们的出身毫无关系，他们在走上创业道路之前同我们一样普通。

创业之初，很多创业家并没有任何优势，他们时常在贫穷中度过，有时处境悲惨，甚至在学校，他们当中的许多人都是名声不好的"笨学生"。

华人首富李嘉诚曾经是一个茶楼的伙计和五金推销员，但这不能妨碍他成为全世界最有钱的人之一。中国首富刘永好、刘永行家族曾经只是乡村教师和普通的公务员，但从1982年开始，刘氏家族在川西农村养鹌鹑起家，至今已经累积了上千亿元的财富。今天，有更多的企业家、亿万富翁来自普通家庭。

马云说：他的成功证明了一件事，那就是只要有创业梦想，中国80%的年轻人都能成功。马云毕业于杭州师范学院，创业前是一所学校的英语老师，创业之初的资金是向亲戚借的2万元钱，在我认识的企业家中，这样背景的人比比皆是。例如，浙江广博集团董事局主席王利平先生从一个小印刷厂起家，发展成拥有一家上市公司、多个行业企业的年销售数十亿元的集团化公司；山东信得科技集团董事长、中国农牧动保领域十大功勋人物李朝阳曾经是一个药厂的销售人员；红

星美凯龙集团董事局主席车建新先生曾经是一个木匠，而今天他创办了中国最大的家居零售集团。在中国各行各业的创业群体中，很多人曾经因为家庭的贫困而走上创业道路，他们没有高学历、没有任何背景，有的只是自己的梦想和热情，有的只是脚踏实地的努力和拼搏，但在今天却实现了创富梦想，成为优秀的企业家。

每一个成功的创业者在人生的关键时刻，都决定把自己的命运掌握在自己的手中。他们或是受到一本书的启发，或是接受了朋友的建议，或是受到榜样的启迪，或是出于自身强烈发展的意愿和本能，从此迈向了成功。

成功与背景无关，更与年龄无关。例如，雷·克罗克，世界著名的汉堡包大亨，他是逆境中坚持不懈的典型代表，他在年届50之后才获得了成功。50岁对大部分人来说通常是他们考虑退休的年纪了。但在雷·克罗克的眼中，不屈不挠的精神是成功最重要的因素，所以他毫不犹豫地把这一条原则放在了才华和天分之上。另一位做炸鸡的人，66岁还在领政府救济金的哈兰·山德士上校，在经过1009次的失败后，终于开设了第一家炸鸡快餐店，这就是今天全球著名的餐饮连锁品牌肯德基。因此，当很多40岁的人说：我太大了，如果我再年轻几岁，我就会去创业。这样的话仅仅是自己向命运妥协的借口而已。

命运是掌握在自己手里的，每个人面对人生抉择时，其实都是可以更主动、更积极的，创办一番事业当然更是如此。

今天的中国，是普通人创富梦想成真的时代！

中国经济的持续健康发展，为我们提供了一个公平的创业环境；信息化的普及规范创新，给我们搭建了一个赶超先辈的平台；我们都生活在一个和平安宁的时代，这也是一个令人血脉膨胀的时代，身处在创业的大潮中，我们更应该充分发挥自己的潜质。

今天的创业比任何时代更加要求的是创业者的素质，而不是背景和金钱本身。即使你拥有很多钱，却没有企业运营和创业的能力，那

么很快就会亏光甚至欠下一大笔债。即使你没钱，但是当你具备创业的能力并且构建了企业的平台，钱会追赶你向前奔跑。

没有天生的创业家，只有后天的梦想家，只要你有梦想，你就有希望成功！

第二章创业成功有方法，创业必赢的秘密 （8）

《世界经理文摘》曾报道：创业家并没有一种特定的人格特质。大家只要了解自己的个性，善用自己的特质，都有机会成功创业。许多人就是因为没有针对自己的特质来发挥，才会出现这一次创业成功，下一次却失败的情形。

发光并非太阳的专利，你也可以发光，世界上没有天生的创业家，只有后天的梦想家，只要你有梦想，你就有希望成功。

当微软刚开始创业的时候，其创始人比尔·盖茨就提出这样一个伟大的梦想：让计算机进入家庭，并放在每一张桌子上。进入21世纪后，微软又提出新的梦想：通过优秀的软件赋予人们任何时间、任何地点、通过任何设备进行沟通和创造的能力。伟大梦想的指引，是微软之所以成为伟大公司的根本原因。

可以说，任何伟大的事业都源于伟大的梦想，而伟大的梦想却起源于创造梦想的人。只要把意识转变为能力，并经过创业者多年坚持不懈、有目的地来提升改造自己，你也可以走上创业成功之路。

正如有了爱迪生才有电灯，有了埃菲尔才有埃菲尔铁塔，有了瓦特才有蒸汽机一样。如果他们没有那种伟大的梦想、努力探索的意识，即使机遇到来，也照样会错过。

今天，在宇宙自然大规律的框架下，特别是在人类社会活动领域，更多的情况是意识决定存在。虽然成功创业者的经历、行业、领域千差万别，但只要有远大的理想、强烈的意识，就能促使自己不断改进。而有一点是必备的，那就是能够把这种强烈的、积极提高改进的意识转变为各种适应创业环境的能力。方法链接 创业实践管理的CPM系统

前面我和大家分享了非常多关于创业的观点，在过去5年来的研究中，结合许多我的客户的创业历程和深入研究，并结合我个人的创业

体会，针对那些刚刚起步进行创业的草根创业者如何进行创业实践管理的实效方法进行总结，并把它定义为创业实践管理的CPM系统。

CPM系统包括创业条件（Entrepreneurial conditions）、创业准备（Entrepreneurial preparation）、创业实践管理（Entrepreneurial practice management）三个部分。

创业条件：这是创业者必须具备的三个最核心的部分，包括创业精神、创业目标、创业素质。创业精神决定输赢，创业目标决定成就，创业者自身的素质决定未来。对于每个创业者而言，拥有创业精神，树立远大而正确的创业目标和不断为创业准备，提升个人的综合素质，这是创业之前就应该做的功课。

创业准备：包括创业前的三项修炼，心理修炼、知识修炼和实践修炼，创业之前的六项准备，包括做最坏的打算、物色项目、资金团队和营销经验的准备、确定愿景使命、规划战略、学徒行动，这些功课的完成，将使创业事半功倍。

创业实践管理：结合创业必然经过的起步期、生存期、发展成长期和扩张期四个阶段的18个核心管理事件进行方法分享，并针对创业管理进行动态系统调整。如果你能做好上述的关键事件，那么你已经从一个创业的菜鸟成为一个初步成功的创业者了，事业的再次腾飞，则取决于你二次创业过程中的管理水平和实践能力。

创业CPM系统适合白手起家的创业者的起步阶段，关于方法和工具部分，则对创业者具有一定的参考价值，在下面三个章节中我将详细向你阐述该系统的核心内容。

CPM系统如图2-1所示。

第三章 创业者必须具备的三个条件（1）

没有人能随随便便成功！

——摘自成龙歌曲《真心英雄》很喜欢成龙的《真心英雄》，尤其喜欢这句歌词：“没有人能随随便便成功。”因为这句话有一种理性和客观的力量。

一个大学生毕业10年是人生第一个分水岭。10年前，所有人处在同一条起跑线上，但10年以后，命运已经有所不同。在我的同学毕业10年后，既有生活贫困，至今还为工作和生计奔波的人；也有政府的副地级官员；还有年薪超过50万元的世界500强的高管及累积了巨大财富，住在上海汤臣豪园拥有亿万资产的富翁。

有时，我们许多人喜欢把成功者归结为幸运，事实上，无论一个人多么快速的成功、赶上了多么好的机会，幸运都不是成功的最终原因。

创业成功者和创业失败者最大的差别并不是实践的差别，而是思想的差别。因为成功是有必要条件的，而这个条件构建的真正起点不是创业者开办公司的那一天，而是在此之前长时间的思想转变。

在多年对成功创业的研究中，我认为：创业精神、创业目标和创业素质是创业者走上创业道路之前就必须构建的三个必要条件，三者缺一不可。

因为，精神决定输赢，目标决定成就，素质决定未来！

创业的第一个条件：拥有无与伦比的创业精神

所有创业失败者都是被自己打败的，而不是被竞争对手打败或者因为商业环境等条件导致失败，而所有创业的失败都首先来自于丧失了创业精神或者说失去了取得成功的信心。另一方面，通过研究那些失败后能够东山再起的创业者时我们又惊奇的发现，失败后每天支撑自己向前的正是一种持续的精神力量，这种精神力量就是相信自己，相信自己仍旧能转败为胜，创造更大的商业传奇。

因此，对于一个创业者而言，拥有创业精神是创业成功的第一个条件。

什么是创业，什么是创业精神

创业就是创造事业。通俗地说是一个或者几个有梦想的人（即创业者），带领、组织和管理一个团队，在现实中发现机遇，通过把握机遇获得财富，最终完成梦想的过程。

在创业的过程中，创业者和自己的团队在实现梦想的过程中会不断发现新的梦想。创业者在实现自己梦想的同时也将帮助团队的每个成员改善生活并找到和实现他们的梦想。

在创业过程中，可能经历失败，遭遇各种困难，但创业者和团队都能克服这些困难，在失败中还能发挥无限潜能，迎难而上，创造奇迹，最终抓住机遇，赚取财富，创造社会价值。

创业者是能够从未知出发，经历全新的旅程，在过程中创造新的机遇和机会，创造新的社会价值，最终走上成功顶点的人。

创业精神是创业者个人的一种独特的精神气质，是一种对创业必胜的信念。这种精神和信念可以不以外界的条件因素而转移和变化，而是源自于创业者内心的一种信念，这种信念会反向支撑创业者为了实现自己的梦想而坚持不懈地努力，即使失败也不气馁，直到最终获得成功。

现代的创业精神至少包含以下三个方面：

第三章 创业者必须具备的三个条件（2）

一是不断梦想、创新和冒险精神；二是专注事业并矢志不渝、不断坚持并怀有必胜信念；三是承担责任、甘于奉献的精神。

创业精神并不因为创业者物质条件的好坏而决定。很多创业者创业之初的资金和各方面的物质条件很好，但遭遇挫折后也很可能失去信心和斗志。相反，更多的创业者在创业之初几乎一无所有，但是凭借信念的力量和顽强的拼搏，最终创造了亿万财富，并获得成功。

由于创业本身就是从无到有的创造过程，创业的精神力量则是创业获得成功，战胜失败的最大力量。

因此，对于一个创业者而言，拥有创业精神是赢在创业的第一个条件。

为什么说精神决定输赢

没有创业精神的创业者，创业的结局一定是失败，不论环境或者机遇有多好，或者这个创业者曾经获得了多大的成功。

一部分人认为只有刚刚走上创业道路或者是创业的过程中遭遇困难及失败的人需要创业精神，但实际上，对于目前的成功者和阶段性成功的创业者而言，创业精神同样重要。

没有创业精神可以使成功变成失败。

有钱并不能让一个人富有。阶段性的成功也不可能让一个人永远享受成功的果实。在现实生活中，很多成功的创业者赚取巨额财富后开始感到满足，并且转而去关注享受生活并忽略了事业，由于丧失了当年创业的斗志和热情，并且变得胆小、谨小慎微，反而会将成功变成失败。

我经常能够遇到这种不思进取的创业者，并且看着他们在1～2年内，生意逐渐走向没落。例如，在中国的流通领域，各行各业最早发展起来的一批以批发起家的经销商，生意曾经都做得很大。我服务的客户经销商中，有做文具的批发商年度销售额超过1亿元，包括动物保

健和兽药领域的批发商销售规模也有数千万元。这些经销商在过去赚取了部分财富，过上了富足的生活。然而，中国近10年来流通领域在发生巨大的变化，原有的批发型零售商正在向终端零售、物流服务、营销服务等综合职能转变。在这些人群中，许多曾经成功的创业者由于不愿改变，满足现状，生意越做越小。而另一部分则把流通领域的变化看做自己的第二次创业，迎难而上，改变自己，获得了新的成功。

因此，缺乏创业精神会让一个成功者走向失败！

拥有创业精神可以使惨痛的失败转化成巨大的成功。

第三章 创业者必须具备的三个条件（3）

创业精神不仅可以让一无所有变成富足，也能让负数变成巨大的正数。

我想中国最有创业精神的企业之一就是深圳的华为公司。这个年轻的企业如今是中国最成功的国际化企业之一。从模仿到跟随到创造了众多华为模式，二十几年的时间，华为人创造了一个中国企业的奇迹。尽管饱受争议，但是华为的许多创业精神却不能被任何人忽视。

同样，我看到因为华为的成功，让深圳这个土地上诞生了很多新的、具有无限创新能力、不断拼搏进取、具有狼性精神的企业。我的客户燕加隆集团就是深圳精神的一个典型代表。1999年从几个人向美国销售地板，年度销售额从几百万元开始，到今天的产值超过数亿元，销售遍布世界的综合化建材家居集团。这家企业的成功是靠一个年轻的团队的艰苦奋斗和迎难而上的拼搏精神换来的。每次我到深圳，看到他们的敬业和拼搏精神都会被震撼。这家企业是全世界仅有的三家拥有强化地板锁扣专利的企业之一，正是因为一场国际的锁扣专利权的诉讼，让燕加隆被中国人知道，企业在国际国内众多专家学者认为不可能发明新的锁扣专利的环境下，开始奋起研发自己知识产权的锁扣专利，并在承受巨大失败风险的情况下获得了成功，这种成功源自于燕加隆董事长何贻信先生必胜的精神信念。

而创业精神对于那些创业失败者更为重要。美国地产大亨唐纳德川普曾经是全世界最穷的人，最高时负债92亿美元，但是不到10年的时间，他凭借自己的顽强信念和精神，不仅还清了债务，又再次成为亿万富翁。这些都首先来自于他顽强的创业必胜的精神信念。

即使你一无所有甚至负债累累，只要拥有创业精神，你一样可以反败为胜。

因此，精神决定输赢！

成功的创业者都是梦想家、创新者和冒险王

成功的创业者都是特殊的人才，因为成功的创业者都是梦想家、创新者和冒险王！

梦想会让普通变为神奇，所有伟大的创业者都是伟大的梦想家！

法国人贝利发现每个人对自己的生日都很敏感，希望收到具有特点和长期性的礼物，但钻石、珠宝等过于昂贵，一般人买不起；而鲜花、蛋糕等传统礼物，由于其短暂性和普遍性，也无法很好地体现生日的特殊性。

于是，他产生了一个伟大的梦想，并用自己独特的想法创立了一家“历史报纸档案公司”，把旧报纸当成礼品，出售给生日日期与报纸出版日期相同者，让每一个过生日的人都收到了理想的祝福，同时也改变了旧报纸的命运。如今，贝利每年可卖出20万～30万份旧报纸。

然而，遇到法国人贝利这样的企业家，平常人都会说他们疯了，认为他们的想法永远都行不通，他们的计划根本无法实现，但他们仍反反复复、不屈不挠地做着那些似乎“不可能”的事情。飞机的发明源于福特兄弟“人类也能在天空遨游”的想法；大卫·H.克罗克的离奇想法则造就了“会飞的邮件”——电子邮件。

20世纪70年代，美国人弗雷德·史密斯凭着一个“隔夜传递”的伟大梦想，创办了“联邦快递”。如今，“联邦快递”已是全球最大的快递运输公司，为全球超过235个国家及地区提供快捷、可靠的快递服务。通常，“联邦快递”只需一两个工作日，就能迅速运送时限紧迫的货件，而且确保准时送达，创造了邮递史上的一个伟大的奇迹。

每一个伟大的企业都起源于创业者的一个梦想，不断梦想的精神是创业精神的第一源泉。

创业者用创新力将梦想变为现实。

第三章 创业者必须具备的三个条件（4）

创业者用创新力将梦想变为现实。

正如鱼儿要游泳，太阳要发光，人的天性就是要将梦想变为现实，而创业者最丰富的资源就是源源不断的创新思维。

在实现梦想的过程中，创业者会最大化的动用自己的潜能，并且创造性的做事。

在中国，最著名的商业案例之一就是牛根生创造的蒙牛的市场奇迹。有人说牛根生是一个营销大师，我却觉得他是一个创新者。从蒙牛“超级女生”冠名，把一个普通的娱乐栏目运作成全国性的娱乐品牌，并且让酸酸乳产品异军突起，到航天员专用牛奶；从书写蒙牛成长历程的书籍《蒙牛内幕》的软传播到产品特伦苏牛奶的品牌制造，几乎每隔一段时间，消费者就能感受到蒙牛新的营销做法。当然，创新不应该超越企业道德，也有边界，不能制造虚假，三聚氰胺事件就是在提醒企业家和创业者这一点。但是单纯地从创新角度看，蒙牛用创新精神制造了企业成长奇迹，他表明了创新的精神无疑是创业精神中非常重要的又一特质。

成功创业者不是在安全的等待成功，而是在冒险中创造机遇获得成功，每个创业者都是冒险王。

假如，你手里有3万元钱，而有个人却突然告诉你：“十公里外有一个亿万富翁在等你，并且会按照你到达的快慢给你相应的报酬。也就是说，如果你能在10分钟之内到达将获得10万元，10～12分钟到达将获得5万元，12～14分钟到达将获得3万元，超过14分钟将一无所获，但前提是你必须放弃现在的3万元，一切必须从零开始。”

如果曾经有人一分钱也没拿到，也有人拿到了10万元，你会不会去？很多人都不会去，也不敢去。因为辛辛苦苦跑过去的结果可能是一无所获，或者收入微薄。

然而，创业者却会义无反顾地跑去。虽然很多都会垂头丧气，但他们更明白跑的过程也是一种快乐，一种冒险的乐趣。

创业的过程是一个充满激情与喜悦的过程，是一个充满风险、艰辛与坎坷的过程，而成功创业的过程实际就是一种不断挑战风险的过程，是一种风险与收益博弈的过程。

创业环境的不确定性，创业机会与创业企业的复杂性，创业者、创业团队与创业投资者的能力与实力的有限性，是创业风险的根本来源，并最终导致了资金风险、技术风险、市场风险、政治风险、管理风险、生产风险等。而创业就一定要在风险与收益之间进行抉择与权衡，不能为了收益而不顾风险的大小，也不能因害怕风险而放弃目标，要在争取实现目标的前提下，去管理风险，控制风险。

因为巨大的机会常常隐藏在风险中。伟大的创业者与平庸的创业者之间的差别就在于捕捉机会和规避风险的能力。创业者不是要万无一失地去做事情，而是要去尽量地规避风险获得高回报。

冒险精神是创业者必须具备的，否则机遇将与您擦肩而过。

创业精神是一种专注、矢志不渝、偏执的境界

在我认识的很多企业家和亿万富翁中，我时常感觉到他们的一种“傻”气，这种“傻”气就是他们成就事业巅峰的最重要的一点精神特质。这就是专注、矢志不渝、甚至偏执的精神。

即使是傻等也会等到机会，坚持的力量是非常可怕的。

浙江慈溪的一个小家电生产企业的总裁是一名转业军人，他和他的太太研究生产小家电产品只是为了生活得更好一些，从模仿别人开始到自主创新，在过去15年时间里坚持每天清晨和工人一起进入车间检查生产情况，并且和所有管理者与工人一样工作，直到晚上9点钟。在他们最困难的时候，曾经欠债400万元，几乎没有一个亲戚和朋友借给他们钱。但是他们自己却一直相信只要生产质量过硬，小家电的生意会好起来的。在负债累累的日子，两个完全不懂销售的人去全国各个批发市场开发经销商，经过3年时间建立了全国完善的渠道。两个中

学文化的人却做起了外贸订单，并且每年超过1亿元。15年，就这样“傻傻”的坚持和不懈的努力，最终成为拥有数千万元资产的富翁。在他们身上我看到了一种可怕的专注和坚持的力量。

世界管理大师博恩崔西说：任何一个人只要专注在一个领域5年，可以成为专家，10年可以成为权威，15年可以成为世界顶尖。

创业者的专注精神能够战胜任何困难，创业者矢志不渝，不断坚持的精神能够解决任何问题。有时候，做企业就是要硬撑下去，撑下去就会有办法。

2008年，金融海啸的突如其来，导致很多企业经营的困难，我服务的很多客户都面临前所未有的市场压力，但是他们中的很多人都选择了坚持，在困难中坚持下去，很多企业在坚持半年后就开始了复苏。世间存在着物极必反的道理，往往在你最困难的时候，也是你最具潜力的时候，黎明前是最黑暗的，但只要你坚持下去就有新的转机。

成功的创业者也有偏执的一面，偏执是?业精神的一部分。

第三章 创业者必须具备的三个条件（5）

英特尔公司的主席、前任CEO安迪·格鲁夫认为："唯有偏执狂方可生存"。创业是件非常艰苦的事，创业途中如果有"今天、明天、后天"，大多数人往往都死在"明天晚上"，而后天，太阳才出来，这是一种不幸和悲哀。因此，创业者就是要做"偏执狂"，把不可能的事变成事实。

英特尔CTO贾斯廷承认："大规模制造带来了创新上的障碍，但是在'只有偏执狂才能生存'的指引下，英特尔依然在技术上取得了很大的进展，在2006年登记的专利项目达到了473项，公布的有286项。"

创业是开辟一片新天地，创业的经历是痛苦的，创业者是孤独的。创业者除了要依靠对成功的渴望提供动力，还需要有足够的心理准备面对各种各样的困难与挫折。"偏执狂"之所以能够生存，就是因为他们时刻担心自己是否会有事情发生，时刻担心竞争对手是否已经掌握了自己所未知的信息。

凯撒大帝曾说过："人们总是倾向于相信如其所愿之事。"每一个成功的创业者身上几乎都能找到"偏执狂"的基因，依靠创新的思维和执著的追求引领新市场、新航向，最显著的体现就是焦虑、忧郁和危机意识。

如今在这个看似美妙、有利润的世界中畅游时，创业已成为很多年轻人的选择，但在我的朋友圈里，我看到更多的创业成功者是梦想家、冒险王和偏执狂，并把这种创业精神升级到一种新境界。

如果你一直三心二意，请你放弃创业

我把三心二意的创业者分成两类：一类是把创业当做副业的创业者；另一类是经常转换项目的创业者。

我身边的很多朋友都希望在拿着外企高薪水的同时还能完成自己的创业梦想，或者说一边做雇员，一边当老板，既获得安全的保障，又有额外的企业收入，这种理想境界听起来好像很好。

我的一个朋友边上班边开了一家服装店，并希望通过雇用别人来实现不动脑筋和体力就能为自己赚钱的财富自由梦想。结果服装店开了不到3个月就干不下去了，原因就是自己根本无法管理和控制店长，而且自己的生意自己不照顾，员工没有很好的责任心，加上边上班边进货和管理小店，人累得不成样子。

边上班边创业的想法很多人都有，想法真的不错，可是这恰恰说明了创业者本身没有下决心去创业。在当今竞争如此激烈的环境下，一心一意地创业都可能随时面临失败，更何况三心二意。因此，把创业当做副业几乎很难取得成功。

还有另外一种情况，就是不断转换行业，永远认为自己正在做的行业是最辛苦又最不赚钱的行业，而下一个选择一定是最赚钱的行业。

我有一个朋友，在10年中转换了四个行业，到现在为止，我也不知道他在做什么。他原来是一个财经记者，后来和别人合办了一个杂志，结果不太理想，就结束了第一次创业。之后又投资搞了一个湖南菜馆，经营了不到1年，感觉又累又不赚钱，就又不做了。再后来又觉得竹碳类的产品比较火，就加盟了一个品牌，在中山公园附近开了一个竹碳产品专卖店，结果做了1年多，也没赚到什么钱。最后一次打电话给我说想要开一家专门为中小企业经营出谋划策的管理咨询的公司，我听到后真的很晕。

许多创业者在创业初期想一把抓，希望东方不亮西方亮，但结果往往是鸡飞蛋打，竹篮子打水一场空。因为不断转行使其心态一直处于创业的“投机”状态，实际上没能在任何一个行业里面沉淀，没有构建相当的资源和人脉，更加没有累积丰富的经验和运作能力，这种做好做差完全靠运气的方式，一定没有任何竞争能力，自然不会成功。一个人想抓住太多的机会，反而失去最主要的机会。

我希望创业初期的创业者能够明白：中国是世界上竞争最激烈的地方，也是机会最多的地方，在中国，一个新模式和商机出来，会有

上百个人冲进来，但是只有最沉得住气和准备最充分的人能获得成功，而这就需要你的专注。

在就业形势日益严峻的今天，为了大学生多寻出路，创业被提到了重要层面。但值得注意的是，相当一部分年轻的大学生将创业作为找不到工作的“替补选择”，在就业和创业两条路上不停地摇摆，这样的心理状态也是不适合创业的。

因此，对于创业者来说，能否专心地一路走下去是创业成败的关键因素之一。

如果你三心二意，请你放弃创业。选择创业，就要尽早地发挥自己的优势，尽早确立自己的人生目标，并为之努力奋斗，争取实现自己的目标，千万不要朝三暮四。只有专心致志的人才能受到人们的欢迎。专心致志即把思想集中在现在正在进行的事件中，而不是过多地去幻想失败或成功、烦恼或可能。

如果你三心二意，请你放弃创业。创业的路上铺满了荆棘，任何人都不可能预知在创业路上究竟会发生什么样的意外。当你接二连三地经受挫?的时候，你还能继续走下去吗？往往成功者处理问题的方法是现在的状态与条件存在于现时。因为他们知道，昨天已经过去而不可挽回，明天尚属未知而不可控制，他唯一所能把握的只有今天。

创业精神的核心是必胜的信念、责任和奉献

第三章 创业者必须具备的三个条件（6）

创业精神首先是一种必胜的信念，这种信念可以毫无根据，只要创业者坚信。

一支探险队进入撒哈拉沙漠的某个地区，在茫茫的沙海里跋涉。阳光下，漫天飞舞的风沙像炒红的铁砂一般，扑打着探险队员的面孔。突然，有一个队员心急如焚地大叫起来："我们没水了，我们走不出去了。"这时，探险队长拿出一只水壶，非常镇定的对大家说："我这里还有一壶水，但在穿越沙漠之前，谁也不能喝。"

一壶水，成了穿越沙漠的信念之源，成了求生的希望寄托。水壶在队员手中传递，那沉甸甸的感觉使队员们濒临绝望的脸上，又露出坚定的神色。

终于，探险队顽强地走出了沙漠，挣脱了死神之手。大家喜极而泣，用颤抖的手打开那壶支撑他们的精神之水，缓缓流出来的，却是满满的一壶沙子！

事实上，炎炎烈日下，茫茫沙漠里，真正救了他们的，并不是那一壶"水"，而是他们执著的信念带领着他们最终走出了"绝境"。

而创业同样需要信念的支撑，只要创业者的心中怀着一粒信念的种子，那么总有一天，他会发芽、生长，让生命重新开花结果。

马云曾经被人称为"骗子"，但他仍旧喋喋不休地和别人诉说他的理想。今天阿里巴巴已经成为全世界商人贸易的一个重要阵地，淘宝网的销售额已经超过千亿元，并且成为中国年轻人最喜欢购物的场所之一。在获得成功前的那么多年里，马云一直坚信自己一定能获得成功，这种必胜的信念是创业精神最核心的部分。

有了必胜的信念，才能带来奋斗的激情。

伟大的创业者也不是完全为了实现个人的财富梦想而创业的，而是为了帮助普通人实现自己的梦想的责任而努力的人，创业精神中也包括创业者必须承担社会的责任并且拥有一种甘于奉献的精神。

为富不仁或者自私的创业者并不是真正的创业精神拥有者，在过去和今天，很多伟大的创业者同时也是非常有社会责任感和甘于奉献的人。

世界首富比尔·盖茨创业的初衷是让每一个普通家庭都用上互联网，格兰仕的总裁希望全世界人民能用最低的价格享受到使用微波炉的方便。一个人创业所作的事业，应该把实现社会价值和赚取阳光财富结合起来，创业家应该是一个有社会责任感的人。

在中国，许多亿万富翁在赚取财富后，将财富回馈给更多的弱势群体，去资助希望工程，帮助四川汶川地震灾区重建家园，帮助那些处在贫困线上的人们解决医疗问题。中国总体的经济总量虽然得到了发展，但在人均收入等方面还处在中等水平，中国的社会保障体系和医疗体系的建立还有很长的路要走，这些都需要有责任感的企业家的参与。

在创业精神当中，我认为每个创业者都应该把承担社会责任、帮助弱势群体、用赚取的财富来回报社会作为创业精神中的一种。

爱亲人、爱朋友是小爱，有小爱的人有的是家庭的责任和小范围的社会责任，但爱他人、爱弱势人群，并在自己能力所及的范围内去帮助别人是大爱。大爱的力量是无穷的，当你从内心中感受到自己对社会的责任并且践行自己的责任时，那么你一定能取得更加伟大的成就。小测试 你是不是一个拥有创业精神的创业者

第一个吃螃蟹的人不一定是一位极具创业潜质的人，但是他一定是一位很有创业精神、敢于挑战的人。

现代商人最大的特点就是有梦想、有胆量、有毅力，对机会的把握十分准确，并且永远领先于时代。而作为一个即将踏上创业征途的新人，我们具有创业精神吗?

假如你忽然有了一个奇特的想法，这个时候你能不能斩钉截铁地以最快速度作出应急对策? 假如现在有一个非常好的项目在等待开发，但是因为市场上从来没有人做过这样的项目，这个时候你还有把

握继续勇敢的试水这个项目吗？假如在创办企业的过程中，不断地遇到挫折、打击，你还能够持之以恒、坚持到底吗？我不知道，相信你也不能肯定。那么，就让我们通过一个小测试来衡量一下你是不是一个拥有创业精神的创业者。

测试内容：

第三章 创业者必须具备的三个条件（7）

创业精神首先是一种必胜的信念，这种信念可以毫无根据，只要创业者坚信。

一支探险队进入撒哈拉沙漠的某个地区，在茫茫的沙海里跋涉。阳光下，漫天飞舞的风沙像炒红的铁砂一般，扑打着探险队员的面孔。突然，有一个队员心急如焚地大叫起来："我们没水了，我们走不出去了。"这时，探险队长拿出一只水壶，非常镇定的对大家说："我这里还有一壶水，但在穿越沙漠之前，谁也不能喝。"

一壶水，成了穿越沙漠的信念之源，成了求生的希望寄托。水壶在队员手中传递，那沉甸甸的感觉使队员们濒临绝望的脸上，又露出坚定的神色。

终于，探险队顽强地走出了沙漠，挣脱了死神之手。大家喜极而泣，用颤抖的手打开那壶支撑他们的精神之水，缓缓流出来的，却是满满的一壶沙子！

事实上，炎炎烈日下，茫茫沙漠里，真正救了他们的，并不是那一壶"水"，而是他们执著的信念带领着他们最终走出了"绝境"。

而创业同样需要信念的支撑，只要创业者的心中怀着一粒信念的种子，那么总有一天，他会发芽、生长，让生命重新开花结果。

马云曾经被人称为"骗子"，但他仍旧喋喋不休地和别人诉说他的理想。今天阿里巴巴已经成为全世界商人贸易的一个重要阵地，淘宝网的销售额已经超过千亿元，并且成为中国年轻人最喜欢购物的场所之一。在获得成功前的那么多年里，马云一直坚信自己一定能获得成功，这种必胜的信念是创业精神最核心的部分。

有了必胜的信念，才能带来奋斗的激情。

伟大的创业者也不是完全为了实现个人的财富梦想而创业的，而是为了帮助普通人实现自己的梦想的责任而努力的人，创业精神中也包括创业者必须承担社会的责任并且拥有一种甘于奉献的精神。

为富不仁或者自私的创业者并不是真正的创业精神拥有者，在过去和今天，很多伟大的创业者同时也是非常有社会责任感和甘于奉献的人。

世界首富比尔·盖茨创业的初衷是让每一个普通家庭都用上互联网，格兰仕的总裁希望全世界人民能用最低的价格享受到使用微波炉的方便。一个人创业所作的事业，应该把实现社会价值和赚取阳光财富结合起来，创业家应该是一个有社会责任感的人。

在中国，许多亿万富翁在赚取财富后，将财富回馈给更多的弱势群体，去资助希望工程，帮助四川汶川地震灾区重建家园，帮助那些处在贫困线上的人们解决医疗问题。中国总体的经济总量虽然得到了发展，但在人均收入等方面还处在中等水平，中国的社会保障体系和医疗体系的建立还有很长的路要走，这些都需要有责任感的企业家的参与。

在创业精神当中，我认为每个创业者都应该把承担社会责任、帮助弱势群体、用赚取的财富来回报社会作为创业精神中的一种。

爱亲人、爱朋友是小爱，有小爱的人有的是家庭的责任和小范围的社会责任，但爱他人、爱弱势人群，并在自己能力所及的范围内去帮助别人是大爱。大爱的力量是无穷的，当你从内心中感受到自己对社会的责任并且践行自己的责任时，那么你一定能取得更加伟大的成就。小测试 你是不是一个拥有创业精神的创业者

第一个吃螃蟹的人不一定是一位极具创业潜质的人，但是他一定是一位很有创业精神、敢于挑战的人。

现代商人最大的特点就是有梦想、有胆量、有毅力，对机会的把握十分准确，并且永远领先于时代。而作为一个即将踏上创业征途的新人，我们具有创业精神吗?

假如你忽然有了一个奇特的想法，这个时候你能不能斩钉截铁地以最快速度作出应急对策? 假如现在有一个非常好的项目在等待开发，但是因为市场上从来没有人做过这样的项目，这个时候你还有把

握继续勇敢的试水这个项目吗？假如在创办企业的过程中，不断地遇到挫折、打击，你还能够持之以恒、坚持到底吗？我不知道，相信你也不能肯定。那么，就让我们通过一个小测试来衡量一下你是不是一个拥有创业精神的创业者。

测试内容：

第三章 创业者必须具备的三个条件（8）

一个人的成就高低与其思想格局成正比，你能取得多大的成就，首先取决于你的梦想有多大。

在全世界最令人敬佩和拥有最大影响力的华人是谁？无疑是我们新中国的缔造者毛泽东，他被中国和世界上很多国家的人们奉为神一样的伟大人物，他的思想今天还在影响全世界，包括影响着非常多的伟大的政治领袖、行业精英、创业者和企业家。

纵观毛泽东成长历程，我们可以发现，他有着非常伟大的格局和理想。毛泽东在他１６岁时就定下自己的第一个理想："孩儿立志出乡关，学不成名誓不还。"并在今后的过程中不断延续扩大。1927年，30多岁的毛泽东写下了《中国社会各阶级的分析》，他在探索救国救民的方法。"问苍茫大地，谁主沉浮"，"可上九天揽月，可下五洋捉鳖"，"秦皇汉武，略输文采，唐宗宋主，稍逊风骚"，"俱往矣，数风流人物，还看今朝"……这些诗中，无不显示出他那大气磅礴的气概，无人可比的雄心。正因如此，毛泽东和他领导的中国共产党创立了新中国，并让中华民族走出了苦难，屹立于世界民族之林。一个人把改变国家、民族的命运甚至世界人民的命运作为自己的理想，如此大的格局，才能成就辉煌的伟业。

亨利福特看到汽车非常昂贵，成为富人的专属物后，立志要把汽车变成平民能够使用的产品，于是缔造了伟大的汽车工业，创办了福特汽车公司，使汽车成为平民百姓的交通工具。

中国罗蒙集团的总裁盛静生，把缔造民族服装品牌，成为世界品牌作为自己奋斗的目标，尽管目前的中国，国际性的服装品牌很少，成就国际品牌往往被很多人说成是痴人说梦，但经过20多年的发展，今天的罗蒙集团已经具备了一定的基础，并在坚定地向这个目标迈进。

我的客户山东信得集团的总裁李朝阳先生，把振兴中国民族动物保健品牌，让信得成为一个国际化的品牌，关注养殖户，帮助中国的农民致富作为自己奋斗的目标，在过去10年，企业由几十个人的小厂，发展到拥有禽药、畜药、疫苗、原料药、饲料添加剂五大领域，包括国内和国外贸易的综合性集团企业。如果没有大的格局，今天的信得可能只是一个小的兽药厂而已。

一个人只想自己发财致富，只想着自己去享受生活，这样的人，只能成就一般的事业，只有志向远大，把自己的事业追求和社会、与他人的幸福结合在一起，才能创造伟业。

一个创业者的高度首先应取决于思想格局上的高度。因为高尚和远大的思想格局将在创业发展中起到了更持久的作用。它不仅可以产生巨大动力效应、产生持续发展效应、产生聚焦效应，而且可以执行战略，在过程中巩固、优化战略的方向，形成战略制定与战略执行的双向互动。

一个人制定的目标会不会让自己激动，充满了动力感，是创业目标制定的第一原则。

我觉得很多创业者制定的目标非常平淡，不会让别人激动，更不会让自己激动。这样的目标，又怎么会给自己带来前进的动力呢?

蒙牛集团一诞生，就把超越伊利、成为一家国际上有竞争力和影响力的乳业集团当做自己的目标，尽管那时的他们连自己的工厂都没有，只有一群怀揣着梦想的人和实干的精神，但是这个目标让所有人都感到激动。一个一穷二白的小乳业，诞生开始就要去超越中国乳业的老大，似乎让人感觉没有可能，但是经过不到10年的发展，蒙牛已经和伊利不分伯仲。

当盛大网络刚开始诞生的时候，陈天桥说盛大要做中国的迪斯尼，那时，很多人嘲笑盛大的狂妄。然而今天的盛大，仅仅经过10年的发展，已经成为一个初步多元的娱乐互动集团。对于盛大的团队而言，做中国的迪斯尼，这是陈天桥和盛大人的坚定理想，他们深信自

己能实现，因此充满了做事业的使命感和动力感，充满了前进的力量。

尽管我自己的企业容纳咨询目前还很小，但是我们立志要做中国的麦肯锡，要成为一家伟大的管理咨询公司，要让中国的管理智慧走向全世界。为此，我们所有的同仁都深深地被这个目标所打动，不管用多长时间，花费多少心血，我们要坚定不移地走下去，直到成功。

每个创业者的心里都有自己渴求的愿望，都有自己的奋斗目标，为实现这个目标，自然会产生为实现这个目标的动力，为实现这个目标而努力。有什么样的目标就会有什么样的动力，如果你的目标不够大，就不能刺激你的心，你就很难成就更大的事业。

中国人对于目标制定和成果之间的关联一句最智慧的语言："取乎高，则乎中，取乎中，则乎下！"你制定的目标越大，你得到的将越多。

创业前要问自己的八个问题

第三章 创业者必须具备的三个条件（9）

我常常听到一些创业者说自己打算创业，或者准备开一家小店，或者等再打工赚了一些钱后就去做一家礼品公司，去创立一个网站等。而当我就此问他："你准备把这个生意作为自己的事业吗，为了这个生意你准备先亏多少钱，打算未来赚多少钱，打算用几年时间去做，你的商业模式是什么，你的规划和步骤有哪些"等这些问题时，他们说："这些我还没想。"或者无言以对。于是我知道，他们只是说说而已，并没有打算开始创业。

实际上，创业之前的思考是非常必要的，你对自己的目标有没有系统的思考，有没有和自己的人生规划结合起来，你有没有问过自己：你为什么要创业，你是否有足够的决心，你想要完成怎样的目标，你做了什么样的创业准备等。这些系统的思考，会让你重新审视自己对创业的内心看法。

我建议所有准备创业的朋友在创业之前，首先要问自己以下8个问题。

第一，为什么要创业。每一个创业者在创业之前必须明白自己为什么要做，为什么现在做，为什么由你来做？因为这个问题可以让我们清楚地了解到我们的动机是否正确、是否思考的很成熟和清楚。很多人说：我受够了愚蠢的老板对我指手画脚，我受够了自己一直处在生活的贫困中，我受够了自己不能控制自己的时间，我不喜欢自己现在做的工作，我希望改变，我希望赚更多的钱，我希望创造我的价值，我需要成就，我需要帮助他人。当你真的想了很多这样的问题，你会在这些问答中找到自己内心的答案。

当然，如果你需要别人的资金进入，这些当然是投资人最想了解的，因为投资人总是首先试图从创业者的创业动因中来观察创业者的决心。

第二，是否有足够的决心。这个问题主要是帮助你了解创业最大的风险是什么，最坏的结果是什么，是否能够持之以恒？不要只想到乐观的一方面，对困难、挫折一定要有充分的心理准备，否则，一旦出现实际状况与想象不一，就会造成信心动摇。

问自己准备付出多少时间，多少金钱，在困难面前自己能坚持多久？这些问题，能够测试自己的创业决心。

此外，有一部分创业者刚刚尝到了一点甜头，就沾沾自喜，不再继续投资而是把它用来消费，自己开始享用，这也是放弃创业的另一种表现。尤其是青年创业，更不应该如此，因为年轻时创业就是为了更加长远的生活幸福，所以更要下定决心坚持下去。

总之，创业不是创业者规避就业的选择，而是一次主动的人生选择，每个创业者要为面临的风险准备足够的决心，为企业投入足够时间、足够资源、足够金钱，更重要的是有没有决心为创业放弃已经非常稳定的工作和收入。

第三，你的创业目的是什么。可能有人会反问："难道不是为了赚钱和过上富裕的生活吗？"我无法否定赚钱和改善自己的生活是创业的目标之一，但赚钱并不是唯一的目的，因为创业本身是为了实现创业者自身的价值，成就自己的梦想，是为了成就更多社会价值，每一个伟大的创业者都不仅仅是为了自己的物质需求而创业的，而是为了成就更大的人生价值。

把自己创业的目标和自己事业的目标、人生的追求结合起来，创业才会更加有意义，动力才会更大。

创业的目的应该包括事业的选择、家庭幸福、个人的成长、社会责任等多个方面，不能因为创业就找到了正当的理由去忽略家庭，也不要忘记自己的社会责任，这些都是不可取的。

第四，你的商业模式是什么。创办一个企业，创业者首先要有一个构想和一定的规划，想清楚最想要解决什么问题，而不是制造问

题。然后再从构想开始，考虑怎样把这个想法发展成为一个完整的企业，怎样预见企业的发展前景，确定企业的发展方向。

而这又需要将好的构想妥善构建，深刻理解自己的商业模式，如何创造价值，如何赚钱，怎样赚钱，什么是企业的核心竞争能力？这些都是创业前的功课。

如果你打算吸引风险投资，那么投资人对创业的领域可能会很陌生，创业者应当为企业描绘一个清楚的愿景和构建明确的商业模式，让投资人能有所期待。只有这样，投资人才会在你的企业投入他的资金。

第五，有没有良好的发展规划。创业者应该有一个相对成熟，并且条理清楚的企业发展规划，能够非常清楚地阐述你的目标，你通过什么步骤，花多少时间，构建怎样的人，花费多少钱去实现这个目标。

这个规划代表了你对企业的系统思考，尽管这种规划在创业的过程中仍旧需要修正和完善，但是将会令你更加明晰，并且指引你走向快速的成功。在有了系统和科学的规划后，就要看你如何构建自己的执行能力了。

第六，是否真正了解从事的行业和竞争对手。

第三章 创业者必须具备的三个条件（10）

你的客户在哪里，你的竞争对手在哪里，你的投资商在哪里，这些你都考虑过吗？新经济时代，尤其是在中国，成功创业的机会越来越大，但竞争者也会越来越多，你必须以更好的产品和服务开发顾客和投资商，要让顾客与投资商体验到价格以外不可替代的价值。

在创业之前，充分去了解一个行业和这个行业的产业价值，选择一个自己喜欢的行业作为事业的起点，将会让你事半功倍。

第七，如何组织一个好的创业团队。在开始自己的事业之前，你有没有想过我要和谁合作开创自己的事业，我需要什么样的人帮助我，我想整合哪些方面的人才？这些都要在没有创业之前开始积累，很多人经过多年的交往，在创业的时候早已累积了自己的核心团队，于是“振臂一呼，应者云集”，这样的创业者自然就站在一种高起点上了，成功的概率会更大。

在我的经验里，很多刚刚开始创业的人在组建团队时，认为只有把顶尖的人才都聚集起来才是一个好的创业团队，事实上最初的创业团队实用和适用最好。

对于刚刚创业的人来说，一定要找一个团结的团队，要适合自己，每个人不一定都很强，但只要能凝聚起来，齐心协力，就是一个非常好的团队。

第八，第一步怎么走。现在很多创业者在创业初完成了一个比较简单的项目后，就想一头栽进去猛干，但是想过没有，创业最艰难的就是第一步。

一个人最难赚的是第一个10万元，第一个100万元，创业最难的是最初的2～3年，我建议刚刚开始走上创业道路的人在创业前就去做一些商业实践，或者去同行那里打工，累积真正的实战经验，在本书第四章我会详细阐述这部分内容。

上面的问题，如果你回答到80分，那么我觉得你已经在思想上真的准备好了。

没有正确的目标不可能让企业持久生存

什么是正确的创业目标？错误的创业目标会怎样？

2008年的时候，我认识了一对夫妇，他们做伞和女性配饰方面的批发生意，每年能够销售2000多万元，利润超过百万元。因为做生意很早，所以积累了一定的财富。在武汉有一所200多平方米的复式房，开着一辆帕萨特，也有不少存款。可是他们现在的公司还是一个地地道道的夫妻店，两个人都非常忙，因此只好在女儿上中学以后就送到寄宿学校。我亲眼看到他们和女儿的矛盾和冲突，孩子因为很小离开父母，一个人住宿，开始的时候非常不愿意，每天都哭，可是两个人没办法，根本没时间照顾她，于是孩子开始怨恨父母，不愿意回家。孩子和父母之间产生了误解。父母觉得孩子不理解自己，自己辛苦工作无非为了她能受到更好的教育，如果将来要出国，肯定需要更多的钱。孩子觉得父母根本不爱自己，别人的小孩经常和父母去旅游，周末还能回家和父母在一起，而自己回家也见不到父母的人影，只能到批发市场去找他们。

我想，这样的例子生活中有很多。我经常听到创业者说：我这样努力，这样没黑没白地去赚钱，还不是为了老婆、孩子、父母等。我觉得这是一个很滑稽的理由，我想大多数人没有想明白。致富赚钱改善生活的品质的确是应该的，但是不能因此而忽略了家庭的幸福，创业者应该学会处理好这种关系，必须努力学会怎样把事业和家庭生活结合起来。

盛大集团的陈天桥先生在女儿出生后尽量晚上11点前回家，尽量做到周六周日不加班，可以陪陪家人。应该说，公司的事物肯定非常多，但是一个优秀的创业者应该把家庭的和谐和工作处理好。

因此，如果你认为创业就是要赚钱，在过程中可以暂时牺牲家庭，那么这种观点无疑是错误的。

还有一部分创业者认为，创业就是为了要享受，或者过上奢华的物质生活及满足自己的各种享受。很多人有了钱就开始抛弃自己的妻子，去外面养情人，很多人有了钱去赌博，很多人有了钱以后开始想做官，花钱去贿赂官员，进行权钱交易。很多人认为“有钱能使鬼推磨”，有了钱，什么事情都敢做，不顾社会道德，失去了社会良知。这些都应该被唾弃，这些都不是正确的创业目标。

一个人创业的目标不纯正，那么就可能走上歧路，他也不可能走得很远。

正确的目标应该和正确的人生观、世界观和价值观结合在一起，要同社会道德紧密结合，要和家庭幸福结合在一起，要阳光而充满活力，要不仅仅关注小我，还要造福他人和社会。

正确的创业目标应该把个人的前途命运同国家的前途命运结合起来，把个人的奋斗融入社会的奋斗之中。

什么是正确的创业目标？我个人认为正确的创业目标包括四个层次：

第一，满足个人的自我成长要求，实现自我价值。创业是一个人实现自我价值的途径之一，让自己不断成长，获得新的人生体验这是最基本的。

第二，创业的成功应惠及亲人和朋友。由于自己的创业，不断努力的成就，赚取阳光下的财富，能够让父母、妻儿过上幸福安逸的生活，让他们享受生活，让家人享受生命的快乐，这些是创业的真谛。创业也能去不断帮助朋友，帮助自己身边的人，这样才是真正开心的事。

第三，惠及社会和大众。一个创业成功者，应该把社会责任当作自己的责任，当自己有能力的时候，去帮助那些需要帮助的人，帮助弱势群体，通过自己的奋斗，惠及更多的人。

第四，能造福国家、民族和人类。为国家的发展，民族的发展，世界的和谐发展作出自己的贡献。一个创业者的目标的层次定得越

高，他的成就会越大，企业会越持久。

创业目标制定的四大原则和八大方面

我认为很多创业者都因为树立了“假、大、空”的目标而导致自己始终处于困难的境地，其中最重要的一点就是什么是创业成功的标志，这个需要认真探讨一番。

我经常听到一些刚刚走上创业道路的创业者说：“我要做一家伟大的公司，为消费者提供超价值的服务，我并不在乎赚多少钱，我需要的是实现人生的价值！”我觉得这个创业者可能不太会实现他的伟大目标，因为他没有把赚钱作为创业的一个很重要的目标看待。

创业者应该为自己树立正确而明确的创业目标